

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Южно – Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
в г. Нижневартовске
Кафедра «Экономика, менеджмент и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой

/Н.В. Зяблицкая/

10 июня 2020 г.

Повышение эффективности деятельности ООО «Газпромнефть-Снабжение»

Филиал «Югра»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.2020.309.ВКР

Консультанты, (должность)
д.э.н., доцент

/Н.В.Зяблицкая/

2020 г.

Руководитель работы
- гл.эк. МУП г. Нижневартовска
"ПРЭТ № 3"

С.В. Солнцева

5 июня 2020 г.

Консультанты, (должность)

Автор работы
Обучающийся группы НвФл-517

/М.О. Факидов/

4 июня 2020 г.

Консультанты, (должность)

Нормоконтролер

/Н.В.Назарова

5 июня 2020 г.

Нижневартовск 2020

АННОТАЦИЯ

Факидов М.О. Повышение эффективности деятельности ООО «Газпромнефть-Снабжение» Филиал «Югра» –Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл- 517, 81 с., 14 ил., 24 таб., библиогр. список – 35 наим., 18 л. слайдов

Актуальность темы выпускной квалификационной работы обусловлена тем, что нефтяная промышленность является основной базовой отраслью страны, от которой зависит благосостояние других секторов производства материалов, а также строительства, транспорта и других областей нематериального производства. Особенностью сложившейся ситуации нефтегазового комплекса является его переход на совершенно другую стадию развития.

Цель: проведение анализа финансового состояния ООО «Газпромнефть-Снабжение» и предложение мероприятий по совершенствованию деятельности исследуемого предприятия.

Задачи:

- дать характеристику ООО «Газпромнефть-Снабжение» и отраслевых особенностей его функционирования;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Газпромнефть-Снабжение»;
- проанализировать эффективность предложенных мероприятий по совершенствованию деятельности предприятия.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-СНАБЖЕНИЕ» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (Разработал Факидов М.О).....	10
1.1 История создания и развития.....	10
1.2 Цель и виды деятельности.....	11
1.3 Организационно-производственная структура.....	12
1.4 Отраслевые особенности функционирования ООО «Газпромнефть-Снабжение».....	13
1.5 SWOT-анализ.....	18
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (Разработал Фаррахов В.Р).....	22
2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «Газпромнефть-Снабжение».....	22
2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия.....	35
2.3 Оценка деловой активности.....	37
2.4 Оценка рентабельности.....	38
2.5 Анализ затратности функционирования.....	39
3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-СНАБЖЕНИЯ».....	44
3.1 Сущность проекта (Разработал Факидов М.О).....	44
3.2 Сущность проекта (Разработал Фаррахов В.Р.).....	52
3.3 Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта (Разработал Факидов М.О)	54
3.4 Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта (Разработал Фаррахов В.Р.).....	57
3.5 Оценка эффективности проекта (Разработал Факидов М.О).....	61

3.6 Оценка эффективности проекта (Разработал Фаррахов В.Р.).....	66
3.7 Анализ чувствительности проекта (Разработал Факидов М.О).....	70
3.8 Анализ чувствительности проекта (Разработал Фаррахов В.Р.).....	71
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	75
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	79

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы выпускной квалификационной работы очевидна, поскольку нефтяная отрасль является важнейшей сырьевой отраслью в стране, от которой во многом зависит благосостояние других отраслей материального производства, а также строительства, транспорта и других областей нематериального производства. Характерной чертой сложившейся ситуации в нефтегазовом комплексе является переход на совершенно другую стадию развития. Ранее он выполнял свою основную задачу, перемещая добычу нефти в новые регионы, привлекая к разработке новые месторождения, то теперь такие шаги лишь частично влияют на объем и эффективность добычи нефти. Основные запасы, которые можно использовать, уже открыты и находятся в интенсивном использовании. А разработка других крупных месторождений из-за объективных условий со временем будет удлиняться и в скором времени не принесет отдачи. Поэтому ситуация в нефтегазовом комплексе такова, что необходимо проводить наиболее эффективные мероприятия во всех звеньях технологической цепочки.

Финансовое состояние является ключевой характеристикой финансово-хозяйственной деятельности фирмы. По этой характеристике интересы всех людей так или иначе пересекаются в той или иной компании. Достигнуть целей собственников, инвесторов, кредиторов, деловых партнеров, государство невозможно без поддержания достаточно высокого уровня финансового положения экономического субъекта. То есть приемлемый уровень финансового состояния необходим, хотя, конечно, это отдаленное и недостаточное условие для реализации всего спектра задач каждой компании.

Объектом дипломного проекта выступает ООО «Газпромнефть-Снабжение» филиал Югра (далее ООО «Газпромнефть-Снабжение»).

Целью дипломного исследования является проведение анализа финансового состояния ООО «Газпромнефть-Снабжение» и предложение мероприятий по совершенствованию деятельности исследуемого предприятия.

Для достижения данной цели необходимо решение следующих задач:

- дать характеристику ООО «Газпромнефть-Снабжение» и отраслевых особенностей его функционирования;
- провести анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Газпромнефть-Снабжение»;
- проанализировать эффективность предложенных мероприятий по совершенствованию деятельности предприятия.

Структура дипломного проекта обусловлена целью и задачами, и включает в себя введение, три главы, заключение и список использованной литературы. Первая глава посвящена характеристике ООО «Газпромнефть-Снабжение» и отраслевых особенностей его функционирования. Вторая глава проводит анализ финансово-хозяйственной деятельности ООО «Газпромнефть-Снабжение». В третьей главе рассматриваются мероприятия по совершенствованию деятельности ООО «Газпромнефть-Снабжение».

1 ХАРАКТЕРИСТИКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-СНАБЖЕНИЕ» И ОТРАСЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития

Название организации: Газпромнефть-Снабжение, ООО, филиал Югра.

Юридический адрес: Высокий (Нижневартовский район), Восточная, 1, 628690.

Предприятие создано в 2011 году в результате вывода логистических функций из добывающих и перерабатывающих компаний ГК «Газпром нефть».

Сегодня «Газпромнефть-Снабжение» работает с годовым оборотом 3,5 млн. Тонн и оборотом более 120 млрд. Рублей на всей территории Российской Федерации и за рубежом. В наличии более 2 млн. Кв. м. Складские помещения, пополняемый парк современной спецтехники, растущий штат специалистов; филиалы в Мурманской, Омской, Оренбургской, Томской, Тюменской областях, ХМАО-Югре и ЯНАО, а также головной офис в Санкт-Петербурге.

«Газпромнефть-Снабжение» - дочерняя компания «Газпром нефти», оказывающая услуги транспортной и складской логистики. На сегодняшний день численность персонала предприятия составляет более 2000 человек.

Основные направления деятельности:

- управление логистикой;
- мультимодальные перевозки;
- перевозка грузов водным, железнодорожным, автомобильным транспортом;
- управление логистическими проектами;
- разработка транспортно-технологических схем перевозок;
- комплексные решения по консолидации, складированию и хранению грузов в пунктах перевалки и дистрибуции.

Система менеджмента компании сертифицирована по международным стандартам ISO 9001:2008 (система менеджмента качества), ISO 14001:2004 (система экологического менеджмента), OHSAS 18001:2007 (система менеджмента промышленной безопасности и охраны труда), а также по стандарту СТО Газпром 9001:2012 (система менеджмента качества организаций, являющихся внутренними и внешними поставщиками ПАО «Газпром»).

1.2 Цель и виды деятельности

«Газпромнефть-Снабжение» - дочерняя компания «Газпром нефти», оказывающая услуги транспортной и складской логистики. На сегодняшний день численность персонала предприятия составляет более 2000 человек.

«Газпромнефть-Снабжение» располагает открытыми и закрытыми складами общей площадью более 2 млн. кв.м. Автомобильный парк «Газпромнефть-Снабжение» составляет более 600 единиц различной техники: легковой, грузовой, грузоподъемной, землеройной, специальной. Максимальная грузоподъемность механизмов - 500 тонн. Предприятие оказывает услуги по перевозке длинномерных и тяжеловесных грузов.

В 2013 году в «Газпромнефть-Снабжение» утверждена политика в области качества, экологии, охраны труда и промышленной безопасности с учётом актуальных требований рынка услуг.

Специализация ООО «Газпромнефть-Снабжение» филиал Югра:

- Теплоизоляционные материалы,
- Электроизоляционные материалы,
- Железобетонные изделия.

Филиал «Югра» общество с ограниченной ответственностью «Газпромнефть-Снабжение» зарегистрирована 25 июня 2003 года.

Юридический адрес: 628690, г Мегион, пгт Высокий, ул. Восточная, д. 1.

Основные виды деятельности Филиал Югра Газпромнефть Снабжение: организация перевозок грузов.

Дополнительные виды деятельности организации: транспортная обработка грузов; хранение и складирование.

1.3 Организационно-производственная структура

Организационная структура ООО «Газпромнефть-Снабжение» является – линейно - функциональной. Это структура, которая обеспечивает такое разделение труда, при котором линейные единицы призваны командовать, а функциональные единицы помогают разрабатывать конкретные проблемы, планы и программы. Функциональные отделы осуществляют всю техническую подготовку производства, подготавливают варианты решения различных задач. Руководители отделов оказывают влияние на отделы и, как правило, не могут отдавать приказы самостоятельно. Здесь начальство освобождается от решения многих задач, связанных с планированием, логистикой, финансовыми расчетами.

В дополнение к вышестоящим руководителям (директорам, начальникам отделов и цехам) руководители функциональных подразделений (отдел планирования, технологии, финансовые отделы, бухгалтерия) создают проекты планов и отчетов, которые после подписания начальства преобразуются в официальные документы.

Эта система имеет две разновидности: структура управления цехом, которая характеризуется созданием функциональных подразделений под руководством департамента для выполнения наиболее важных производственных функций, и структура управления без цехов, используемая на малых предприятиях и характеризуемая подразделением в секциях, а не в мастерских.

Основным преимуществом этой структуры является то, что, сохраняя направленность линейной структуры, она позволяет специализировать выполнение отдельных функций и, таким образом, повысить компетенцию управления в целом.

1.4 Отраслевые особенности функционирования ООО «Газпромнефть-Снабжение»

Промышленная, финансовая и экономическая значимость нефтегазовой отрасли ХМАО - Югры достаточно высока не только для самого региона, но и для страны в целом. В основном благодаря нефтегазовому комплексу, район, население которого составляет всего 1,03% населения страны, производит около 8% промышленной продукции. Ханты-Мансийский автономный округ занимает первое место в стране по объемам выработки электроэнергии и налоговым поступлениям в бюджетную систему (формирует более 10% доходов федерального бюджета).

Самый значимый вклад в увеличение объемов нефтяного производства округа вносят организации Сургута, Когалыма, Нижневартовска, Мегиона и Нефтеюганского района. Суммарный объем выпуска продукции предприятиями этих муниципальных образований обеспечивает около 82 % объема промышленного производства по крупным и средним предприятиям округа.

Разработка нефтяных месторождений началась в 1964 году и продолжалась более 50 лет. Большинство месторождений с начальными извлекаемыми запасами более 16 миллиардов тонн были введены в эксплуатацию до 1995 года и находились в разработке в течение многих лет, что позволяет отнести их к «зрелым месторождениям». С 1978 по 2013 год в течение 35 лет Ханты-Мансийский автономный округ - Югра добывал более половины российской нефтедобычи, обеспечивая стабильную добычу. С 1999 по 2007 год в течение девяти лет на месторождениях округа происходил интенсивный рост добычи. Среднесуточная добыча нефти выросла на 307 тыс. т, что составило 60% уровня 1998г. С 2010 г. началось естественное снижение годовой добычи округа в пределах 2-2,5%. К 2016 г. снижение среднесуточной добычи составило 77 тыс. т, или 10% уровня 2009 г.



Рисунок 1.1 - Динамика среднесуточной добычи нефти по ХМАО – Югре
(2002-2018 гг.)

На рисунке 1.2 представлена концепция структуры извлекаемых ресурсов рассеянного фонда Ханты-Мансийского автономного округа - Югры. Извлечено 49% извлекаемых ресурсов района ABC1 + C2. Разведанные разведанные запасы составляют 19%, разведанные разведанные запасы составляют 17%, первоначально оцененные запасы категории C2 составляют 15%, т. Е. Более половины первоначальных запасов ABC1 + C2 находится на балансе района. Даже с учетом того факта, что качество этих запасов ниже, чем качество ранее пробуренных, потенциал добычи нефти остальными запасами района, которые находятся на государственном балансе, представляется весьма значительным.

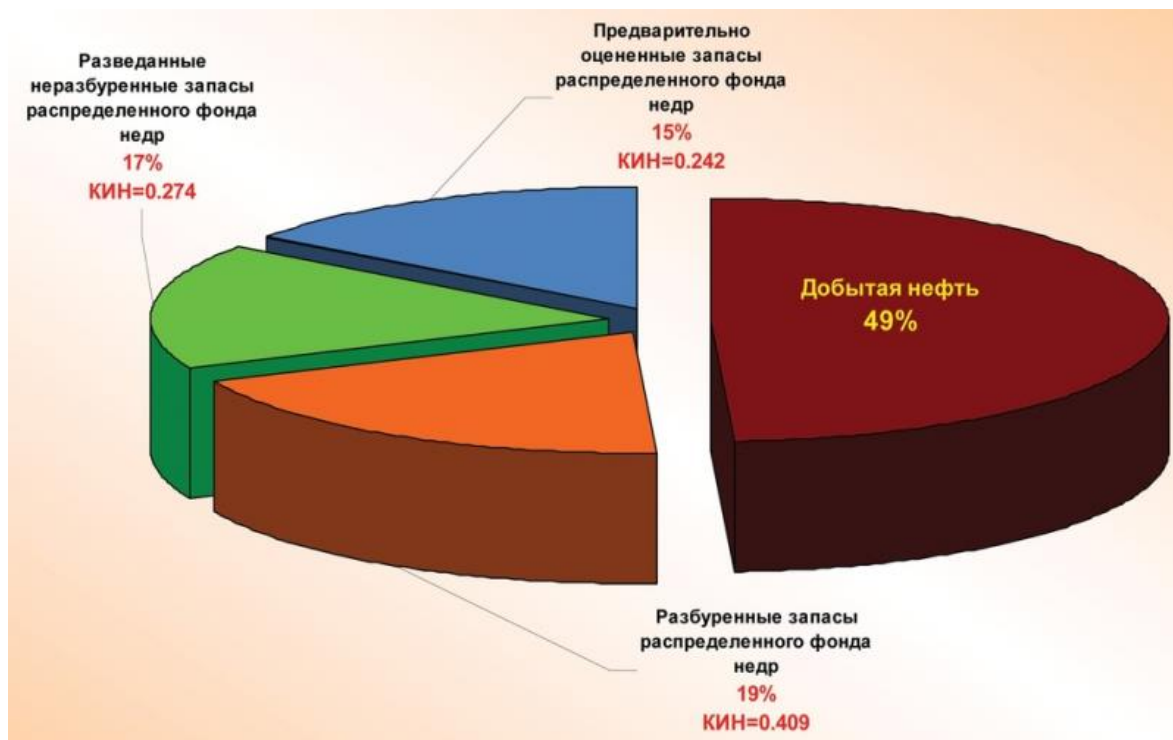


Рисунок 1.2 - Структура запасов нефти распределенного фонда недр ХМАО - Югры

На рис. 1.3 представлены текущие извлекаемые запасы нефти Ханты-Мансийского автономного округа - Югры на 1 января 2018 года. Выбор высокопродуктивных запасов с проницаемостью пласта более 10 мД составил 74%, с обводненностью выше 90%. Трудноизвлекаемые запасы начинают играть важную роль в добыче округа, добыча которого достигла 24% при сокращении 57% в колодезной воде. В 2018 году трудноизвлекаемые запасы составляли 48% годовой добычи района.

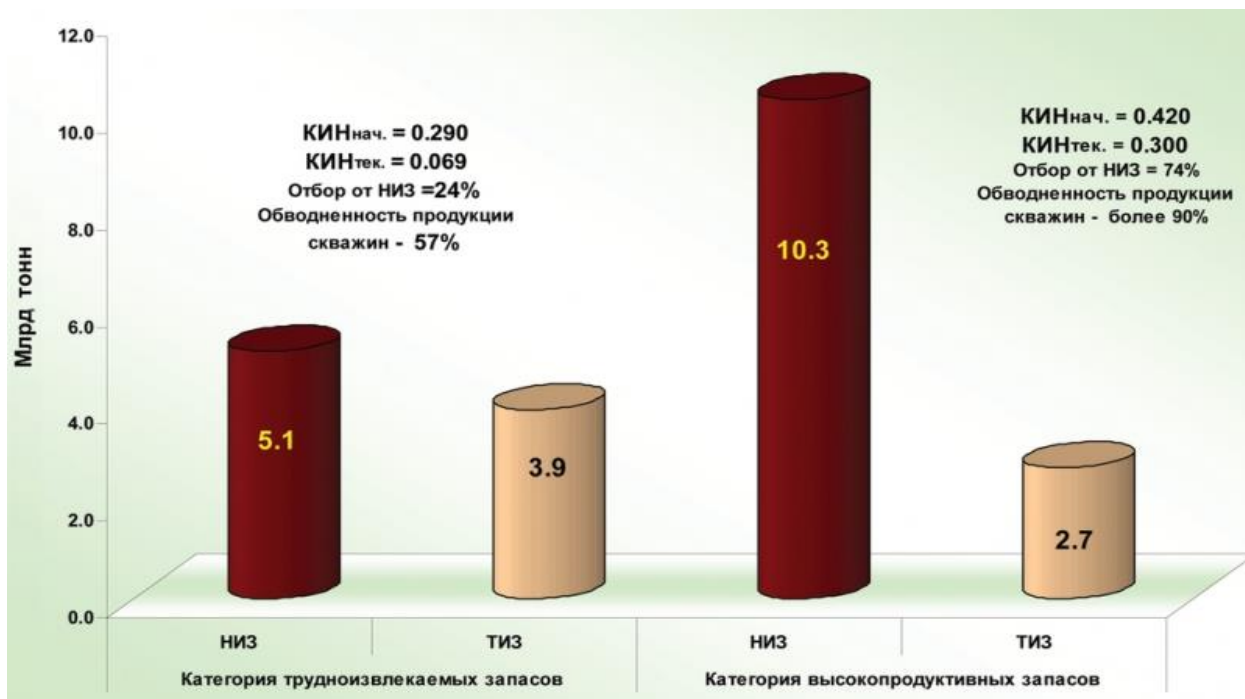


Рисунок 1.3 - Характеристика текущих извлекаемых запасов ХМАО - Югры на 01.01.2018 г.

В 2018 году на месторождениях Ханты-Мансийского автономного округа - Югры было добыто 250 млн. Тонн нефти, что на 4,7 млн. Тонн (1,9%) меньше, чем в 2017 году. Проектный уровень добычи нефти была закончена на 97%. Объем эксплуатационного бурения достиг 12,5 миллиона метров, а с 2009 года он вырос в 1,7 раза. В разработку введено более 3500 новых добывающих скважин.

В 2018 году было выполнено более 26 тысяч геолого-технологических мероприятий (геолого-технических мероприятий), что на 4 тысячи больше, чем в 2015 году. Увеличение добычи нефти за счет геолого-технических мероприятий достигло 26 миллионов тонн, или более 10 % годового производства района.

Текущие запасы нефти фонда в государственном балансе составляют 51% начальных извлекаемых ресурсов региона. В состав этих резервов входят текущие запасы разрабатываемых месторождений, и до сих пор имеются месторождения фонда, которые не были задействованы.

Увеличение добычи нефти в результате использования современных технологий и методов увеличения добычи нефти является вторым элементом

производственного потенциала района. Методы увеличения нефтеотдачи (МУН) и проводимые геолого-технологические мероприятия (ГТМ) в свое время сыграли значительную роль в росте годовых уровней окружной добычи нефти.

Однако традиционные технологии снижают их шансы на увеличение производства. Стратегия улучшения добычи нефти заключается в создании новых технологий добычи нефти, основанных на широких фундаментальных исследованиях.

Ситуацию в добыче нефти в Югре можно улучшить только путем инновационного развития отрасли. Инновация является одним из средств, способных противодействовать ухудшению ресурсной базы производства, увеличению добычи воды и сокращению добычи скважин. Это подразумевает глубокое изучение керна и пластовых флюидов. В настоящее время невозможно создать инновационные технологии без изучения тонкопородной структуры, без определения энергетической структуры начальных и текущих запасов нефти, без изучения взаимодействия пластовых флюидов с породами, без использования воздействия на продуктивные пласты. Ожидается, что инновационные технологии обеспечат значительное увеличение извлекаемых запасов.

Стратегия решения проблемы увеличения добычи нефти и использования потенциала добычи нефти на месторождениях Ханты-Мансийского автономного округа - Югры заключается в том, что пришло время признать и принять науку через инновации в качестве структуры прямого производства в системе добычи нефти, которая имеет все возможности стабилизации добычи нефти в регионе на долгосрочную перспективу. На протяжении многих лет Югра будет самым важным нефтедобывающим регионом в России.

1.5 SWOT-анализ

Основным инструментом регулярного стратегического управления или матрицей качественного стратегического анализа выступает SWOT.

SWOT анализ - это определение сильных и слабых сторон организации, а также возможностей и угроз, исходящих из его ближайшего окружения (внешней среды). [7,с.216]

- Strength – сильная сторона;
- Weakness – слабая сторона;
- Opportunity – возможность;
- Threat – угроза.

Согласно последовательному рассмотрению перечисленных факторов принимаются решения по определению направлений для компании (товарных, ресурсных, функциональных, управления и т.п.), которые в свою очередь, определяют главные моменты в организации деятельности компании.

Процедура выполнения SWOT-анализа сводится к заполнению матрицы, где обозначаются и сопоставляются сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы рынка. Это позволяет корректно определить, какие шаги могут быть предприняты для дальнейшего развития компании. [7,с.217]

Цель SWOT-анализа - сформулировать основные направления развития предприятия систематизацию имеющейся информации о сильных и слабых сторонах фирмы, а также о потенциальных возможностях и угрозах.

Элементами внутренней среды являются сильные и слабые стороны бизнеса. Сильные стороны бизнеса - показывает, что он сделал хорошо, или некоторые функции, которые предоставляют дополнительные возможности. Сила может заключаться в имеющемся опыте, доступе к уникальным ресурсам, наличии передовых технологий и современного оборудования, высококвалифицированных сотрудников, высококачественных продуктов, известного бренда и других. важные аспекты.

Недостатками предприятия являются отсутствие того или иного важного фактора для функционирования предприятия или того, что еще не достигнуто по сравнению с другими компаниями и ставит компанию в безответственное положение. Пример слабых мест - слишком монотонный ассортимент промышленных товаров, плохая репутация организации на рынке, недостаток финансирования, устаревшее оборудование и неквалифицированный персонал.

Чтобы эффективно работать в долгосрочной перспективе, компания должна быть в состоянии предсказать, какие трудности могут возникнуть в будущем и какие новые возможности могут возникнуть в будущем. Поэтому стратегическое управление, исследующее внешнюю среду, фокусируется на определении того, какие угрозы и возможности скрывает внешняя среда. [2,с.172]

Используя метод SWOT, можно установить линии связи между угрозами и возможностями отрасли. Методология SWOT включает в себя выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, а затем установление цепочек связей между ними, которые могут в дальнейшем использоваться для формулирования стратегии развития организации.

Основываясь на этой информации, вы можете быстро оценить стратегическую позицию организации, построить матрицу «SWOT». При выборе организационной стратегии убедитесь, что внутренние возможности соответствуют возможностям внешней среды.

Стратегия должна быть направлена на то, чтобы максимально эффективно использовать конкурентные преимущества организации, использовать рыночные возможности и предотвращать угрозы. Внешние функции включают в себя:

- Стабильный рост спроса на нефтепродукты;
- использование новых технологий в нефтедобыче;
- Низкий уровень конкуренции.

Внешние угрозы для организации включают в себя:

- неблагоприятная государственная налоговая политика в отношении промышленных предприятий;
- падение мировых цен на нефть;

- Замедление роста рынка.

Возможности и угрозы ООО «Газпромнефть-Снабжение» представлены в таблице 1.1.

Таблица 1.1 –Определение сильных и слабых сторон предприятия

Параметры оценки	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Организация	<p>Высококвалифицированный персонал;</p> <p>Обучение персонала новейшим методам производства и организации труда;</p> <p>Высокий уровень охраны труда и промышленной безопасности;</p> <p>Организация корпоративных программ для ключевых менеджеров;</p> <p>Системный подход к управлению производством.</p>	<p>Текучесть управленческих кадров;</p> <p>Пренебрежительное отношение материально ответственных лиц к вверенному им имуществу.</p> <p>Оптимизация производства.</p>
	<p>Целенаправленная работа с молодыми специалистами;</p> <p>Развитие рабочего персонала со взглядами на будущее.</p>	<p>Сокращение опытного персонала.</p>
2. Производство	<p>Высокое качество продукции;</p> <p>Наличие запасов материалов;</p> <p>Ведется работа по внедрению передовых технологий;</p> <p>Принимаются меры по предотвращению чрезвычайных ситуаций;</p> <p>Сокращение потерь в производственном цикле.</p>	<p>Низкий производительный потенциал;</p> <p>Моральное и физическое устаревание оборудования;</p>
3. Финансы	<p>Устойчивое финансовое состояние;</p> <p>Рост спроса;</p> <p>Достаточно оборотных средств для покрытия текущих операционных расходов у предприятия.</p>	<p>Значительный удельный вес издержек производства;</p> <p>Высокая капиталоемкость производства;</p>
4. Инновация	<p>Способность испытывать инновационные возможности;</p> <p>Ведутся работы по внедрению передовых технологий</p>	<p>Отсутствие финансовой поддержки со стороны государства.</p>

Таблица 1.2 –Определение возможностей и угроз рынка

Параметры оценки	Возможности	Угрозы
1.Экономические факторы	Своевременное обеспечение проектно-сметной и разрешительной документацией объектов будущих лет; Рост рентабельности продаж, т.е. роста	Рост инфляции - это угроза обесценивания полученных денежных доходов; Колебания цен на нефть на мировом рынке; Изменения в ставке рефинансирования национального банка, курсы валют
	цен на нефть при постоянных затратах на производство реализованной продукции;	процентных ставок коммерческих банков; Невозможность получения налогового кредита, изменение налогового законодательства;
2. Политические и правовые факторы	На протяжении последних 5 лет в России наблюдается устойчивый экономический рост; Поддержание со стороны государства ТЭК.	Решения местных, региональных и государственных органов относительно налогов, тарифов, квот, торговых барьеров, валютного регулирования, лицензирования и антимонопольной политики, установления процентных ставок, ставок рефинансирования

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

2.1 Анализ основных показателей деятельности ООО «Газпромнефть-Снабжение»

Для анализа финансово-хозяйственной деятельности ООО «Газпромнефть-Снабжение» были использованы годовые бухгалтерские отчеты: за 2016 год, 2017 год, 2018 год.

Анализ основных показателей деятельности приведен в таблице 2.1. Графическая интерпретация данной таблицы приведена на рисунке 2.1.

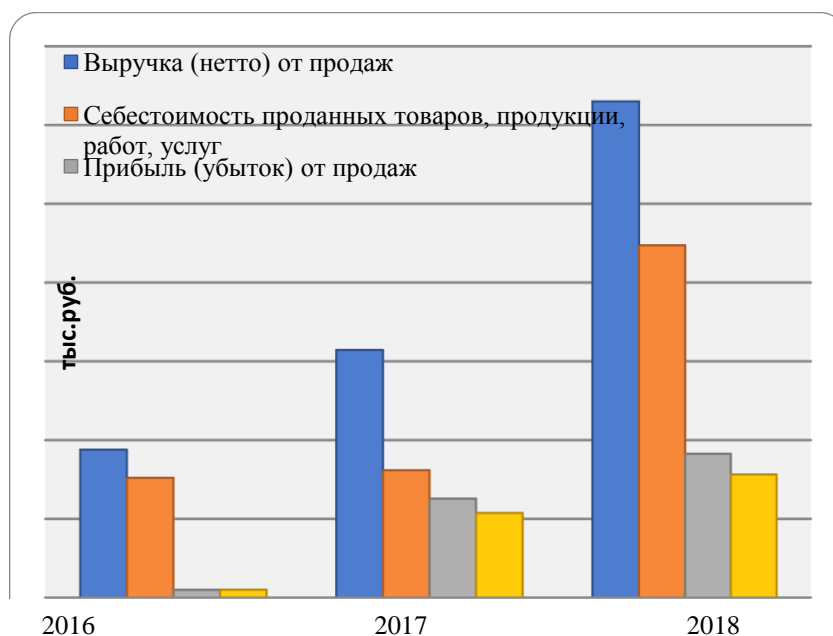


Рисунок 2.1 – Динамика основных показателей деятельности ООО «Газпромнефть-Снабжение»

В 2017 году по сравнению с 2016 годом выручка (нетто) от продаж ООО «Газпромнефть-Снабжение» увеличилась на 25310905 тыс.руб. или на 67,38% и составила 62873327 тыс.рублей. В свою очередь, в 2017 году себестоимость продукции увеличилась на 1914875 тыс. тыс.руб. или на 6,29% и составила 32339879 тыс.рублей. В целом чистая прибыль ООО «Газпромнефть-Снабжение» увеличилась на 1 948 929 тыс. Руб., или на 67,33%, в основном за счет увеличения объемов продаж и снижения прочих расходов. Кроме того, темпы роста затрат не

превышают темпы роста доходов, что можно рассматривать как позитивную тенденцию развития бизнеса. Это означает, что прибыль увеличивается при уменьшении темпов роста себестоимости продукции.

Таблица 2.1 - Динамика основных показателей деятельности ООО «Газпромнефть-Снабжение»

Показатели	Единица измерения	2016	2017	2018	Отклонение 2016 / 2017	Отклонение 2017 / 2018	Темп роста (снижения) 2017 / 2016, %	Темп роста (снижения) 2018 / 2017, %
Выручка (нетто) от продаж	тыс.руб.	37 562 422	62 873 327	125 987 468	25 310 905	63 114 141	67,38	100,38
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	тыс. руб.	30 425 004	32 339 879	89 451 102	1 914 875	57 111 223	6,29	176,60
Прибыль (убыток) от продаж	тыс. руб.	1 980 384	25 122 839	36 536 366	23 142 455	11 413 527	1168,58	45,43
Чистая прибыль (убыток)	тыс. руб.	2 014 774	21 504 303	31 272 943	19 489 529	9 768 640	967,33	45,43
Удельный вес себестоимости в выручке	%	81,00	51,44	71,00	-29,56	19,56	-36,497	38,03410344

В 2018 году по сравнению с 2017 годом выручка (нетто) от продаж ООО «Газпромнефть-Снабжение» увеличилась на 63114141 тыс.руб.. или на 100,38 % и составила 125987468 тыс. рублей. В 2018 году себестоимость продукции снова выросла на 57111223 тыс. Руб. Или 176,6% до 89451102 тыс. Руб. В целом чистая прибыль ООО «Газпромнефть-Снабжение» увеличилась на 9768640 тыс. Руб. Или 45,43% и составила 31272943 тыс. Руб. Это было связано в основном с увеличением объема продаж и небольшим увеличением затрат. Этот фактор можно рассматривать как позитивную тенденцию развития компании.

На рисунке 2.2 представлен удельный вес себестоимости в выручке за 2016 -2018 гг.

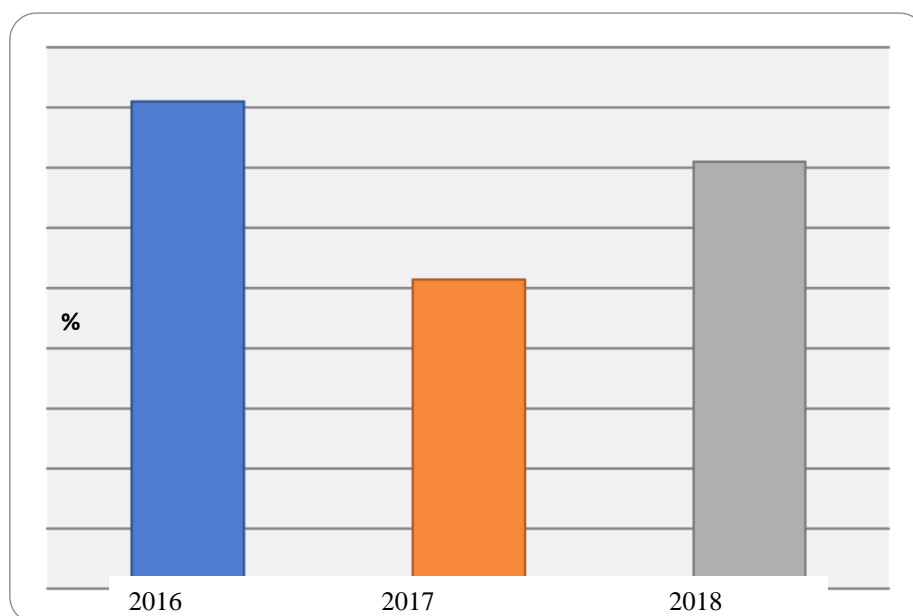


Рисунок 2.2 - Удельный вес себестоимости в выручке

В 2017 году по сравнению с 2016 годом доля себестоимости в обороте снизилась на 6,48%, что можно рассматривать как положительную тенденцию развития компании. В 2018 г. по сравнению с 2017 г. доля затрат в обороте увеличилась на 19,56%, что считается негативной тенденцией развития компании.

Оценка динамики имущества с точки зрения его мобильной и иммобилизованной частей ООО «Газпромнефть-Снабжение» приведена в таблице 2.2.

На конец 2017 года внеоборотные активы составили 106364563 тыс. Руб., А их доля в общих активах компании снизилась на 2,17% и составила 83,82%. В то же время оборотные активы составили 20524591 тыс. Руб., А их доля составила 16,18%. В общей сложности активы на конец 2018 года составили 126889154 тыс. Руб., То есть произошло увеличение на 36729122 тыс. Руб. Обменный курс для ООО «Газпромнефть-Снабжение» составил 40,74%. Коэффициент изменения внеоборотных активов за отчетный период составляет 37,19%, а коэффициент изменения оборотных активов за отчетный период - 62,53%.

Таблица 2.2 - Оценка изменения в мобильной и иммобилизованной частях имущества ООО «Газпромнефть-Снабжение»

Показатель	2016		2017		2018		Отклонение 2017 г. / 2016 г.		Отклонение 2018 г. / 2017 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Внеоборотные активы, в том числе:	77 531	85,9	106 364		147 219		28 832		40 854	
	839	9	563	83,82	522	82,16	724	37,19	959	38,41
Нематериальные активы	537	0,00	437	0,00	1 521	0,00	(100)	-18,62	(100)	248,05
Основные средства	74 056	82,1	95 966	75,63	118 323		21 910		22 356	
	678	4	823		818	66,03	145	29,59	995	23,30
Доходные вложения в матер. Ценности	779 807	0,86	760 810	0,60	776 112	0,43	(18 997)	-2,44	15 302	2,01
Долгосрочные финансовые вложения	2 272				25 657		6 935	305,2	16 450	178,6
	032	2,52	9 207 381	7,26	381	14,32	349	5	000	6
Отложенные налоговые активы	233 497	0,26	222 855	0,02	485 773	0,27	(210 642)	-90,21	462 918	2025,46
Прочие внеоборотные активы	180 137	0,20	194 153	0,15	1 957 260	1,09	14 016	7,78	1 763 107	908,10
Оборотные активы, в том числе:	12 628	14,0	20 524		31 975		7 896		11 450	
	193	1	591	16,18	021	17,84	398	62,53	430	55,79
Запасы	1 256	1,39	3 552 772	2,80	3 958 132	2,21	2 296	182,8	405 360	11,41
	082						690	5		
НДС по приобретенным ценностям	248 336	0,28	469 506	0,37	209 981	0,12	221 170	89,06	(259 525)	-55,28
Дебиторская задолженность	119 139	0,13	150 529	0,12	154 355	0,09	31 390	26,35	3 826	2,54
Дебиторская задолженность (долгосрочная)	10 628	11,7	16 323		27 599		5 694		11 275	
	732	9	587	12,86	259	15,40	855	53,58	672	69,08
Краткосрочные финансовые вложения	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Денежные средства	22 736	0,03	24 500	0,02	42 284	0,02	1 764	7,76	(24 500)	72,59

Прочие оборотные активы	353 168	0,39	369700	291356	11 010	0,006144 2	(349 471)	-98,95	7 313	197,8 1
Всего активы	90 160 032	100	126 889 154	100	179 194 543	100	36 729 122	40,74	52 305 389	41,22

На конец 2018 года внеоборотные активы составили 147 219 522 тыс. Руб., А их доля в общих активах компании снизилась на 1,66% и составила 82,16%. В то же время оборотные активы составили 31 975 021 тыс. Руб., А их доля составила 17,84%. В общей сложности активы на конец 2018 года составляют 179 194 543 тыс. Руб., Т.е. на 52 305 389 тыс. Руб. Скорость изменения формы собственности ООО «Газпромнефть-Снабжение» составляет 41,22%. Коэффициент изменения внеоборотных активов за отчетный период составляет 38,41%, а коэффициент изменения оборотных активов за отчетный период - 55,79%.

Рост оборотных активов более предпочтителен, потому что именно они приносят прибыль, и именно здесь финансовый критерий находит свое выражение. Однако следует учитывать производственный критерий, то есть наличие достаточного количества внеоборотных активов. В конце 2017 года наблюдался сильный рост внеоборотных активов по сравнению с текущими активами, что можно рассматривать как негативную тенденцию развития компании. В 2018 году аналогичная ситуация наблюдается.

На конец 2016 года в структуре внеоборотных активов основные средства составляли 82,14%, 75,63% на конец 2017 года и 66,03% на конец 2018 года. Нематериальные активы, доходы, вложенные в материальные активы, отложенные налоговые активы, долгосрочные финансовые вложения и прочие внеоборотные активы занимают гораздо меньший процент.

На конец 2017 года основные средства составили 95966823 тысячи рублей против 74056678 тысяч рублей. в 2016 году. Коэффициент изменения основных средств составил 29,59%. Эффективность использования объектов основных средств определяют по показателям фондовооруженности и фондоотдачи.

По итогам 2017 года долгосрочные финансовые вложения увеличились на 6 935 349 тыс. Руб. по сравнению с 2016 годом. Коэффициент изменения долгосрочных финансовых вложений составляет 105,25%. Эти меры осуществляются в соответствии с графиком реализации долгосрочного плана

финансовых инвестиций. Таким образом, можно сделать вывод, что данный объект внеоборотных активов используется эффективно.

На конец 2018 года основные средства составили 118 323 818 тысяч złotych. Рублей. Против 95 966 823 тыс. Руб. в 2017 году изменение коэффициента использования основных средств составило 23,3%.

На конец 2018 года долгосрочные финансовые вложения составили 25657381 тыс. Руб. Против 9207381 тыс. Руб. в 2017 году темп изменения долгосрочных финансовых вложений составил 178,66%.

Среднесписочная численность рабочих ООО «Газпромнефть-Снабжение» на конец 2016 года составляла 961 человек. На конец 2017 года среднесписочная численность выросла до 967 человек, а к концу 2018 года данный показатель составил 974 человек.

Значение показателей фондоотдачи и фондовооруженности приведено в таблице 2.3.

Таблица 2.3 - Показатели эффективности использования основных средств

Показатель	На конец 2016 г.	На конец 2017 г.	На конец 2018 г.	Отклонение 2017 г. / 2016 г.	Отклонение 2018 г. / 2017 г.
Фондоотдача	0,51	0,66	1,06	0,15	0,41
Фондовооруженность	77062,1	99241,8	121482,36	22179,7	22240,56

В конце 2017 года эффективность использования основных средств ООО «Газпромнефть-Снабжение» увеличилась на 0,15 за счет увеличения стоимости основных средств компании. Соотношение капитала и труда увеличилось на 22179,7, что означает, что, несмотря на увеличение количества, это соотношение увеличилось за счет увеличения стоимости основных средств.

В конце 2018 года эффективность использования основных средств ООО «Газпромнефть-Снабжение» увеличилась на 0,41 за счет увеличения выручки от реализации. Соотношение капитала и труда увеличилось на 22 240,56, что связано с увеличением стоимости основных средств и одновременным увеличением численности персонала.

На конец 2017 года резервы составили 355,2772 тыс. Зл. Рублей, что означает рост на 2296690 тыс. Руб. Рублей. по сравнению с 2016 годом. На конец 2017 года. Наибольшая доля в структуре оборотных средств приходится на дебиторскую задолженность (платежи ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты) - 79,53%, наименьшая доля - на дебиторскую задолженность (платежи которой ожидаются после Через 12 месяцев после отчетной даты) (0,73%), НДС по приобретенным ценностям (2,29%), денежные средства (0,12%), прочие оборотные активы (0,02%). Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течении 12 месяцев после отчетной) увеличилась на 5694855 тыс.руб. по сравнению с 2016 годом и составила 16323587 тыс.руб.

На конец 2017 года обязательства ООО «Газпромнефть-Снабжение» увеличились на 40,74% по сравнению с 2016 годом. На конец 2017 года доля собственного капитала в общих обязательствах компании снизилась до 78,93%. В то же время заемный капитал у компании составил 21,07%. В то же время коэффициент изменения капитала на конец 2017 года составляет 27,34%, а коэффициент изменения капитала, привлеченного за отчетный период, составляет 132,23%.

Увеличение собственного капитала было вызвано увеличением нераспределенной прибыли (нераскрытого убытка), рост которой в отчетном периоде составил 21579148 тыс. Руб. Уставный капитал за отчетный период не изменился.

В конце 2018 года обязательства ООО «Газпромнефть-Снабжение» увеличились на 41,22% по сравнению с 2017 годом. В конце 2018 года доля собственного капитала в общих обязательствах компании увеличилась до 83,84%. В то же время доля заемного капитала компании составила 16,16%. При этом темп изменения собственного капитала на конец 2018 года равен 50,01 %, а темп изменения заемного капитала за отчетный период равен 8,32 %.

Наибольшая доля в общей структуре заемных средств приходится на конец 2016 года. Они имели долгосрочные обязательства (59,41%), доля краткосрочных обязательств составила 40,59%. Эта ситуация более благоприятна для компании. На конец 2017 года доля долгосрочных обязательств сократилась на 40,64%, а краткосрочные обязательства в структуре заемных средств значительно увеличились на 59,36% и составили 1 5872531 тыс.рублей. Займы и кредиты имеют наибольшую долю в долгосрочных обязательствах. В рамках краткосрочных обязательств наибольший удельный вес занимала кредиторская задолженность и оценочные обязательства. Темп изменения заемных средств на 2018 года составил 8,32 %.

В структуре краткосрочных обязательств кредиторская задолженность на конец 2018 года уменьшилась на 5657553 тыс.руб., по сравнению с значением данного показателя на конец 2017 года. Наибольший удельный вес в структуре краткосрочных обязательств ООО «Газпромнефть-Снабжение» на конец 2018 года занимает кредиторская задолженность (62,56 %), оценочные обязательства (33,97 %).

Темп роста заемных средств в 2018 году составил 53,73%. К концу анализируемого периода доходы будущих периодов сократились на 95912 тыс.руб. или на 21,79%, что составило 344347.

Таблица 2.4 - Оценка изменения состава и структуры пассива баланса ООО «Газпромнефть-Снабжение»

Показатель	2016		2017		2018		Отклонение 2017 г. / 2016 г.		Отклонение 2018 г. / 2017 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Собственн ый капитал, в том числе:	78 645 744	87,2 3	100 150 047	78,9 3	150 230 294	83,8 4	21 504 303	27,34	50 080 247	50,01
Уставный капитал	1962	0,00	1 962	0,00	1 962	0,00	-	0,00	-	-

Продолжение таблицы 2.4

Показатель	2016		2017		2018		Отклонение 2017 г. / 2016 г.		Отклонение 2018 г. / 2017 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Добавочный капитал	57 105 773	63,3 4	57 030 928	44,9 5	67 567 621	37,7 1	(74 845)	-0,13	10 536 693	18,48
Резервный капитал	294	0,00	294	0,00	294	0,00	-	0,00	-	-
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	21 537 715	23,8 9	43 116 863	33,9 8	82 660 417	46,1 3	21 579 148	100,1 9	39 543 554	91,71
Заемный капитал, в том числе:	11 514 288	12,7 7	26 739 107	21,0 7	28 964 249	16,1 6	15 224 819	132,2 3	2 225 142	8,32
Долгосрочные обязательства	6 840 911	7,59	10 866 576	8,56	17 764 924	9,91	4 025 665	58,85	6 898 348	63,48
Краткосрочные обязательства	4 673 377	5,18	15 872 531	12,5 1	11 199 325	6,25	11 199 154	239,6 4	(4 673 206)	(29,44)
Всего пассивы	90 160 032	100	126 889 154	100	179 194 543	100	36 729 122	40,74	52 305 389	41,22

Таблица 2.5 - Состав и динамика структуры заемного капитала ООО «Газпромнефть-Снабжение»

Показатель	2016		2017		2018		Отклонение 2017г. / 2016 г.		Отклонение 2018 г. / 2017 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Долгосрочные обязательства, в том числе:	6 840 911	59,4 1	10 866 576	40,64	17 764 924	61,3 3	4 025 665	58,85	6 898 348	63,48

Продолжение таблицы 2.5

Показатель	2016		2017		2018		Отклонение 2017г. / 2016 г.		Отклонение 2018 г. / 2017 г.	
	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%	тыс. руб.	%
Займы и кредиты	4 940 838	42,9 1	8 676 251	32,45	14 686 177	50,7 0	3 735 413	75,60	6 009 926	69,27
Отложенные налоговые обязательства	1 890 905	16,4 2	2 181 157	8,16	3 069 579	10,6 0	290 252	15,35	888 422	40,73
Прочие обязательства	9 168	0,08	9 168	0,03	9 168	0,03	-	0,00	-	0,00
Краткосрочные обязательства, в том числе:	4 673 377	40,5 9	15 872 531	59,36	11 199 325	38,6 7	11 199 154	239,6 4	(4 673 206)	-29,44
Займы и кредиты	7 632	0,07	28 666	0,11	44 067	0,15	21 034	275,6 0	15 401	53,73
Кредиторская задолженность	2 108 109	18,3 1	12 663 778	47,36	7 006 225	24,1 9	10 555 669	500,7 2	(5 657 553)	-44,68
Резервы предстоящих расходов	1 995 211	17,3 3	2 739 828	10,25	3 804 686	13,1 4	744 617	37,32	1 064 858	38,87
Доходы будущих периодов	562 425	4,88	440 259	1,65	344 347	1,19	(122 166)	-21,72	(95 912)	-21,79
Всего заемный капитал	11 514 288	100	26 739 107	100	28 964 249	100	15 224 819	132,2 3	2 225 142	8,32

Таблица 2.6 - Перевозки грузов и грузооборот автомобильного транспорта ООО «Газпромнефть-Снабжение»

	2016	2017	2018
Перевозка грузов			
всего, тыс. т	217,00	142,59	131,56
в процентах к предыдущему году	-	65,7	92,3
Грузооборот			
всего, млн. т-км	22,33	15,87	11,93
в процентах к предыдущему году	-	71,1	75,2

Как видно из таблицы 2.6 наибольшее количество грузов было перевезено компанией в 2016 году (217 тыс. т), наименьшее – в 2018 году (131,56 тыс. т). Наибольший грузооборот компании наблюдался в 2016 году (22,33 млн. т-км), наименьший – в 2018 году (11,93 млн. т-км). Уменьшение количества грузов и грузооборота компании за последние два года можно объяснить снижением промышленного производства, спадом экспорта и импорта, уменьшением потребительского спроса по причине экономического кризиса в России.

2.2 Анализ ликвидности и платежеспособности предприятия

Одним из показателей, характеризующих финансовое положение компании, является ее платежеспособность, то есть способность своевременно погашать свои обязательства по оплате наличными.

Для определения ликвидности баланса активы и пассивы баланса группируются: активы - по степени ликвидности, пассивы - по степени срочности.

Характеризуя ликвидность баланса по данным таблицы, следует отметить, что наиболее ликвидные активы для покрытия наиболее срочных обязательств до конца периода имеют тенденцию к снижению.

В конце периода быстро реализованные активы компании увеличились и смогли покрыть краткосрочные обязательства.

Чтобы определить ликвидность баланса, результаты переданных групп должны быть сопоставлены по активам и пассивам.

	2016	2017	2018
A1	117453,0	203691,0	312356,5
A2	460835,5	614808,0	794432,5
A3	30994,5	228072,5	276059,0
A4	238825,0	298214,5	317999,5
	848108,0	1344786,0	1700847,5
П1	505002,5	1021355,0	1420179,5
П2	15386,5	15386,5	106274,5
П3	205600,0	225455,0	104122,5
П4	60492,0	82455,0	70108,0
	786481,0	1344651,5	1700684,5

Данные показывают, что ООО «Газпромнефть-Снабжение» является достаточно ликвидным в течение исследовательского периода, поскольку наиболее ликвидные активы и активы, подлежащие быстрому обмену, покрывают наиболее срочные обязательства.

Таблица 2.7 – Показатели ликвидности баланса ООО «Газпромнефть-Снабжение»

Наименование показателя	на 31.12.2016	на 31.12.2017	на 31.12.2018	Норматив
Коэффициент текущей ликвидности	1,11	0,97	0,85	2
Коэффициент критической ликвидности	1,06	0,67	0,74	1
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,21	0,18	0,19	0,2

В целом можно сказать, что состояние предприятия находится в устойчивом финансовом состоянии. Некоторые изменения в уставном капитале не привели к кризису и предприятие продолжает работать.

2.3 Оценка деловой активности

Показатели в этой группе характеризуют результаты и эффективность текущей основной деятельности компании, такой анализ можно проводить как с точки зрения качества, так и с использованием количественных критериев. В первом случае неформальными критериями являются масштабы рынков услуг и продуктов, наличие прогрессивных форм управления и репутации компании, условия труда и отдыха сотрудников, вплоть до парковок и удобные подъездные пути.

Таблица 2.8 - Коэффициенты деловой активности

Наименование показателя	2016	2017	2018
Коэффициент общей оборачиваемости капитала	0,00	0,00	0,00
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	0,00	0,00	0,00
Коэффициент оборачиваемости запасов	0,09	0,01	0,01
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	0,01	0,00	0,00
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,01	0,00	0,00
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	0,04	0,03	0,05
Длительность оборота оборотных активов, дни	86870,43	134981,84	145040,09
Длительность оборота запасов, дни	4188,23	29177,88	28391,60
Длительность оборота дебиторской задолженности, дни	65705,06	79295,02	83324,10
Длительность оборота кредиторской задолженности, дни	72002,31	131729,53	148955,61
Длительность операционного цикла, дни	69893,29	108472,91	111715,70
Длительность финансового цикла, дни	-2109,02	-23256,63	-37239,91
Фондоотдача, руб.	0,01	0,01	0,01
Производительность труда, тыс. руб./ чел.	17,07	15,30	16,19

Основными показателями являются рентабельность инвестиций и показатели продаж. Эти показатели очень важны для оценки финансового положения предприятия, так как скорость оборота средств, т.е. Скорость, с которой они превращаются в деньги, напрямую влияет на

платежеспособность. Кроме того, увеличение уровня продаж средств отражается в увеличении производственного потенциала компании, что в целом влияет на эффективность всего производственного цикла.

Коэффициент по кредиторской задолженности указывает на скорость продажи долгов компании. Коэффициент оборачиваемости долга вырос с 6,5 до 32. Продолжительность оборота торговой кредиторской задолженности отражает средний срок задолженности компании.

2.4 Оценка рентабельности

Анализ финансовых результатов является важнейшим звеном в деятельности любой компании.

Прибыль характеризует эффективность компании и является источником финансирования ее развития.

Прибыль от продаж в 2018 году по сравнению с предыдущим годом значительно увеличилась на 138,4 тыс. Руб. На протяжении анализируемого периода темпы роста внереализационных доходов значительно превышают темпы роста расходов.

За исследуемый период с 2016 по 2018 гг. темп роста выручки составил 135,9%. Выручка увеличивается медленнее, чем имущество предприятия, что свидетельствует о более эффективном использовании финансовых ресурсов.

Для анализа прибыльности деятельности используются показатели рентабельности.

Далее приведен анализ коэффициентов рентабельности ООО «Газпромнефть-Снабжение».

Коэффициенты рентабельности показывают, насколько прибыльна деятельность предприятия.

Таблица 2.9 – Показатели рентабельности ООО «Газпромнефть-Снабжение»

Наименование показателя	2016	2017	2018
Рентабельность продаж	31,25	33,75	32,47
Рентабельность производства	45,45	50,93	48,09
Рентабельность активов	0,07	0,05	0,05
Рентабельность собственного капитала	1,01	0,88	1,23
Рентабельность производственных фондов	0,07	0,05	0,05

На предприятии ООО «Газпромнефть-Снабжение» показатели рентабельности производства незначительно снизились в 2018 г., но в начале периода составлял 45,4% и повысился до 48,09% к концу периода. Это говорит о повышении эффективности использования собственного капитала предприятия ООО «Газпромнефть-Снабжение».

Показатель рентабельности основной деятельности свидетельствует о повышении эффективности деятельности предприятия.

2.5 Анализ затратности функционирования

Следующим шагом в углубленном анализе затрат является изучение структуры производственных затрат и их изменений в отчетном периоде для отдельных видов затрат и анализ статей затрат на фактически выпущенную продукцию с целью поиска путей и источников снижения затрат и увеличения прибыли. Анализ структуры производственных затрат начинается с определения удельных весов (в процентах) отдельных элементов затрат в общих затратах и их изменений за отчетный период.

Таблица 2.10 - Анализ структуры себестоимости по элементам затрат

Элементы затрат	Сумма, тыс. руб. (+,-)			Удельный вес, %			Темп роста, %	
							2017 к 2016	2018 к 2017
	2016	2017	2018	2016	2017	2018	2016	2017
Материальные затраты	151146	143355	169566	69,9	67,7	65,4	94,8	118,3
Затраты на оплату труда	42853	43700	57884	19,8	20,6	22,3	102	132,5
Налоговые отчисления	15599	16316	20997	7,2	7,7	8,1	104,6	128,7
Амортизация	1020	1720	2374	0,5	0,8	1	168,6	138
Прочие затраты	5599	6721	8350	2,6	3,2	3,2	120	124,2
Итого	216217	211812	259171	100	100	100	98	122,4

В 2016 году наибольший удельный вес в структуре затрат ООО «Газпромнефть-Снабжение» занимали материальные затраты (69,9%) и затраты на оплату труда - занимают 19,8 % в структуре себестоимости.



Рисунок 2.7 – Диаграмма структуры затрат ООО «Газпромнефть-Снабжение» за 2016 г.

В 2017 году наибольший удельный вес в структуре затрат ООО «Газпромнефть-Снабжение» также занимали материальные затраты (67,7%) и затраты на оплату труда - занимают 20,6 %. То есть данная тенденция в развитии предприятия сохранилась.



Рисунок 2.8 – Диаграмма структуры затрат ООО «Газпромнефть-Снабжение» за 2017 г.

В 2018 году наибольший удельный вес в структуре затрат ООО «Газпромнефть-Снабжение» занимали материальные затраты (65,4 %) и затраты на оплату труда (22,3%). В анализируемом периоде изменение в структуре затрат существенно не изменилось.



Рисунок 2.9 – Диаграмма структуры затрат ООО «Газпромнефть-Снабжение» за 2018 г.

Однако для целей управления затратами на уровне предприятия и его подразделений важно знать не только общую сумму затрат на тот или иной экономический элемент, но и сумму затрат на изготовление определенных видов продукции, а также конкретное назначение и место возникновения этих расходов. Основываясь на элементном подходе, практически невозможно определить стоимость определенных типов продуктов, поскольку при производстве различных типов продуктов в цехе или на предприятии трудно распределить затраты по элементам по отдельным типам товаров.

Группировка расходов по статьям расходов используется для расчета стоимости некоторых видов продукции, что важно для анализа и оперативного управления деятельностью отдельных производственных площадок, цехов и компании в целом, для организации внутреннего учета затрат и поиск резервов для снижения стоимости конкретных товаров.

Для анализа текущих издержек бизнеса целесообразно также рассчитать показатель - стоимость 1 рубля реализованной продукции (услуг). Этот показатель является относительным, то есть не зависит от объема производства продукции (услуг). Это показатель эффективности, целью анализа этого показателя является изучение стоимости предприятия в динамике.

Этот показатель - стоимость 1 рубля продаж (Z_r) - рассчитывается по следующей формуле:

$$Z_r = C_p / B_p, \quad (1)$$

где C_p – полная себестоимость продукции (услуг);

B_p – выручка (нетто) от реализации продукции (услуг).

За 2016 год этот показатель составил 0,81. В 2017 году показатель составил 0,51, то есть снизился на 0,3. Это изменение является положительной тенденцией в развитии бизнеса. То есть за этот отчетный период наблюдалось

снижение затрат и одновременное увеличение выручки, а также доля более экономически эффективных видов услуг.

В 2018 году этот показатель составлял 0,71, то есть был рост на 0,2. Тенденция развития компании изменилась. В течение этого отчетного периода наблюдалось увеличение расходов и одновременное увеличение доходов.

3 РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО «ГАЗПРОМНЕФТЬ-СНАБЖЕНИЯ»

3.1 Сущность проекта (Разработал Факидов М.О)

В России использование SCM не так широко распространено, но эта концепция постепенно набирает популярность среди российских управленцев. Крупные и средние компании уже активно рассматривают возможность использования его для улучшения управления бизнесом. Появление и развитие таких концепций управления стало возможным благодаря развитию современных информационных технологий. Применение концепции SCM требует обработки больших объемов данных, сложных расчетов затрат и многокритериальных задач. Поэтому в большинстве случаев при реализации SCM нельзя обойтись без ресурсов информационных систем, поддерживающих эту концепцию.

Внедрение информационных систем, поддерживающих концепцию SCM, является одной из наиболее быстро развивающихся областей коммерческой автоматизации в мире.

Концепция SCM включает в себя управление следующими бизнес-процессами:

Обработка заказов клиентов. Обработка заказов клиентов обычно начинается с момента получения заказа и заканчивается доставкой товара и выставлением счетов. В этом случае вам необходимо проверить кредитоспособность клиента, а также выполнить ряд других операций, таких как анализ цены и расчет дохода компании. Все эти элементы должны рассматриваться в более широком контексте управления взаимоотношениями с клиентами.

Обработка закупок. Процесс покупки обычно начинается с момента ввода покупки и заканчивается получением товара и выставлением счета. В этом случае необходимо проверить надежность поставщика и предпринять ряд других действий, таких как: анализ цены продавца и доходов. Все эти

элементы необходимо рассматривать в более широком контексте управления взаимоотношениями с поставщиками. Координация закупочной деятельности должна найти эффективные способы пополнения запасов и удовлетворения спроса.

Обработка производственных заказов. Обработка производственных заказов обычно начинается с создания заказа и заканчивается производством продукции. При координации производственной деятельности основное внимание уделяется выполнению производственных планов производственными центрами и поиску эффективных способов пополнения запасов и удовлетворения спроса. Функции координации зависят от того, производятся ли товары под заказ или для пополнения запасов.

Управление запасами и складом. Управление запасами и складами включает управление входящими и исходящими потоками товаров. Кроме того, он включает корректировку национальных запасов, движение товаров и материалов и материальных запасов. Вместе это один из ключевых бизнес-процессов.

Планирование продаж и производства. Один из важнейших бизнес-процессов, связанных с общим управлением бизнесом. Этот процесс предполагает баланс между спросом и производственными мощностями. Обычно он обозначается как планирование продаж и производства (S&OP). Этот процесс начинается с определения спроса на продукцию компании. Затем разрабатываются планы действий, чтобы управление цепочками поставок могло удовлетворить спрос. Ресурсы каждого плана действий зависят от условий, в которых работает компания. План S & OP может быть представлен в виде генерального плана для товаров, производимых на складе, и плана окончательной сборки для товаров, сделанных на заказ.

Географически распределенные операции. Некоторые операции требуют координации движения материала между участниками процесса. Это можно сделать с помощью заказов на передачу товаров от одного участника другому или внутригрупповых транзакций. В таких случаях необходимо

учитывать другие факторы, которые могут повлиять на бизнес-процессы, связанные с заказами на поставку, закупками и производственными заказами. Поэтому заказ клиента может включать товары, которые компания отправляет из разных мест. В этом случае не требуется заказ на передачу товара.

Проектно-ориентированные операции. В некоторых компаниях существуют проектно-ориентированные операции, связанные с привязкой спроса на материалы и производственные мощности к конкретным проектам.

Логистический модуль большинства западных ERP-систем может стать хорошей основой для построения бизнес-процессов в соответствии с концепцией SCM.

В рамках этого дипломного проекта был выбран средний уровень интегрированной ERP-системы для среднего производственного предприятия. Практически все направления работы должны быть автоматизированы: перед группой компаний поставлена задача формирования консолидированной финансовой отчетности в соответствии с российскими и международными стандартами, выстраивания эффективной политики продаж, логистики, автоматизации и оптимизации управления предприятиями, расположенными в разных частях Российской Федерации. Для удовлетворения потребностей группы компаний система Microsoft Axapta была признана самой гибкой в области IP, а наличие вертикальных решений позволяет ее внедрение намного быстрее, чем в других системах, и минимизирует риски неудачных проектов. Система лучше расположена и укомплектована в соответствии с российским законодательством.

Капитальные затраты на внедрение SCM носят уникальный характер. Они переносят свою стоимость по частям из-за износа. Для SCM принято группировать капитальные затраты следующим образом:

$$K = K_{\text{пр}} + K_{\text{пс}} + K_{\text{лс}} + K_{\text{и}}, \quad (2)$$

где

$K_{\text{пр}}$ – затраты на проектирование и технические средства управления;

$K_{\text{пс}}$ - затраты на программные средства;

Клс - затраты на создание линий связи локальных сетей;

Ки – затраты на формирование информационной базы.

Произведем расчет:

$$K = 3\,000,00 + 10\,295,00 + 2\,000,00 + 1\,500,00 = 16\,795,00 \text{ тыс.руб.}$$

Данные сведем в таблицу 3.1.

Таблица 3.1 - Смета капитальных вложений

В тыс. руб.

Наименование	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес в % к итогу
Затраты на создание линий связи локальных сетей	3 000,00	17,86
SCM: проектирование и технические средства управления	10295,00	61,30
Затраты на программные средства	2000,00	11,91
Формирование информационной базы	1 500,00	8,93
Всего	16 795,00	100,00

Таким образом, совокупные капитальные вложения по проекту составят 16795,00 тыс. рублей.

В отличие от капитальных, текущие расходы повторяются в каждом производственном цикле и рассчитываются в сумме за год.

Реализация этого проекта требует привлечения сотрудников. Страховые взносы в ПФР, ФСС, федеральные и территориальные ФОМС, а также общие ставки вычетов определяются налоговым кодексом Российской Федерации.

Таблица 3.2 – Фонд заработной платы сотрудников

Должность	Количество	Зарплата в месяц, руб.	Зарплата с учетом штатной единицы в месяц, руб.
Руководитель деятельности по разработке и внедрению SCM	1	65000	65000

Продолжение таблицы 3.2

Должность	Количество	Зарплата в месяц, руб.	Зарплата с учетом штатной единицы в месяц, руб.
Исполнитель работ	4	36000	144000
Администратор АИС	2	28500	57000
Итого	5		266000

Заработная плата в год: $266000 * 12 = 3192000$ руб.

Заработная плата с начислениями составит: $(3192000 * 30,2\%) + 3192000 = 4149600$ руб.

Также для реализации данного проекта необходимо приобретение СВТ в количестве 5 ед. Для 1 ед. взята средняя стоимость - 63,354 т.р.

Материалы (приобретение СВТ) = $63,354 * 5 = 316,77$ т.р.

Для СВТ необходимо дополнительно оборудование, в т.ч. технические носители информации.

Технические носители информации выбраны фирмы Totemo. Обозначена средняя стоимость одной единицы. Необходимое количество – 80 ед.

$1970 * 80 = 157,6$ т.р.

На комплектующие (материнские платы, дисководы и т.д.) оставляет сумму в размере 62,4 т.р. В данную группу затрат входят расходные материалы, общие затраты которых не представляется возможным рассчитать, соответственно принимаем среднее значение.

Данные по текущим затратам сведем в таблицу 3.3.

Таблица 3.3 - Текущие затраты

Наименование	Всего текущих затрат, тыс. руб.
Материалы (приобретение СВТ)	316,77
Комплектующие	220,00
Затраты на оплату труда	3 192,00
Отчисления в фонды	957,60
Амортизация основных фондов	2 099,38
Прочие затраты	150,00
Итого затрат:	6 935,75

Таким образом, наибольший удельный вес составляют заработная плата и амортизационные отчисления.

Также важен вопрос безопасного использования. Информационная инфраструктура компании представляет собой большой и сложный комплекс, важным компонентом которого является интегрированная система управления информационными ресурсами предприятия (ERP-система). Элементы ERP-системы содержат информацию, критически важную для деятельности организации, конфиденциальность и безопасность которой имеет большое значение. Вот почему каждое звено в системе ERP должно быть надежно защищено, поскольку негативное внешнее или внутреннее воздействие на любую его часть может иметь самые серьезные последствия для деятельности всей организации. Для создания безопасного информационного пространства в структуре компании был разработан проект по внедрению интегрированных решений, интегрированных с инфраструктурой, предназначенных для защиты ERP-систем от внешних и внутренних атак. Учитывая характер современных угроз, средства защиты были разработаны на основе практического подхода, который заключается в том, чтобы предвидеть их, а не бороться с последствиями.

Подход основан на сетевой стратегии самозащиты, которая заключается в автоматизации процесса информационной безопасности путем обнаружения

угроз, реагирования в соответствии с их уровнем критичности, изоляции зараженных или скомпрометированных серверов и рабочих станций и перенастройки сетевых устройств для предотвращения повторные атаки. Комплексный проект защиты ERP-системы охватывает целый ряд объектов, решая для каждого из них ряд задач, связанных с безопасностью:

- Защита от внешних угроз
- Защита от внутренних угроз
- Защита серверов и пользователей ERP-системы
- Система построения доверия
- Защита соединений
- Управление

Поскольку часть сетевых ресурсов (даже расположенных отдельно от основной сети) все еще должна быть открыта для взаимодействия с внешним миром, были приняты меры для защиты их от попыток взлома или атак. Например, «отказ в обслуживании», когда злоумышленник, пытаясь деактивировать открытый ресурс, переутомляется. Для этого будет отслеживаться трафик, направляемый на открытые ресурсы. Если есть подозрение, что трафик содержит одну или другую атаку, будут приняты меры для ее нейтрализации. Для выполнения этой задачи используется система обнаружения вторжений (IDS или Intrusion Protection System - IPS), которая содержит сигнатуры атак, на основании которых они делают выводы об опасностях определенного трафика. Эти системы также используются для защиты внутренних ресурсов от внутренних атак.

Чтобы реализовать управление доступом в сети, анализируется распределение ресурсов и пользователей в сети, и определяется, какие пользователи должны иметь какие ресурсы.

На основе этой политики списки доступа будут настроены так, чтобы обеспечить необходимое взаимодействие и запретить все остальное. Эти списки доступа будут необходимы на центральных и периферийных устройствах маршрутизации.

Для выявления и предотвращения незаконных действий против серверов и пользователей системы ERP, а также действий вирусов, «троянских коней» и других вредоносных программ необходимо использование специализированных средств защиты. Использование специализированных программ, устанавливаемых на серверах и компьютерах пользователей, позволит вместо нескольких различных систем использовать одну. Так, например, Cisco Security Agent (CSA) позволяет идентифицировать и предотвратить несанкционированную активность до того, как она принесет вред.

Поэтому для обеспечения компьютерной безопасности в сети используется универсальный инструмент.

Корпоративная сеть будет использовать публичные сети, выделенные каналы и т. Д. Для связи между офисами или получения доступа к удаленным сотрудникам. Для защиты соединений, обеспечения необходимой безопасности и защиты данных, передаваемых по публичным сетям, будет использоваться технология шифрования трафика. Для этого используйте систему виртуальных частных сетей (VPN).

На рисунке 3.1 представлена упрощенная схема сети предприятия с указанием использованного для обеспечения информационной безопасности программных решений.



Рисунок 3.1 - Упрощенная схема сети предприятия

3.2 Сущность проекта (Разработал Фаррахов.В.Р)

По оценкам исследований, рынок программного обеспечения в России сформирован.

Однако, для обеспечения конкурентоспособности программных продуктов, им должны быть приданы такие свойства, которые в наибольшей степени соответствуют требованиям потребителей. Но чтобы организовать работу в этом направлении, контролировать и оценивать результаты, нужно уметь оценивать уровень потребности в программном обеспечении субъектов отрасли.

В рамках данного проекта предлагается внедрение системы управления.

В контексте строительного программного решения, управление внутренними операциями - это осуществление управления всем процессом деятельности ООО «Газпромнефть-Снабжение» филиала Югра, начиная с договоров и поставки оборудования, заканчивая передачей объекта заказчику, с использованием гибкой и аналитической отчетности в режиме реального времени. Предлагаемый программный продукт (далее ПО) позволяет осуществлять непрерывный мониторинг соблюдения проектных сроков и бюджетов, а также анализ хозяйственной деятельности предприятия.

Управленческая отчетность, реализованная в ПО, дает полное понимание того, как используются ресурсы Предприятия, что из ресурсов можно выделить на реализацию новых проектов, как справляются с задачами субподрядные строительные организации, на какой стадии находится тот или иной объект.

При использовании системы управления представлен следующий функционал.

Управление договорными отношениями:

- Автоматизация учета договоров с заказчиками, поставщиками МО, субподрядчиками и прочими контрагентами
- Автоматизация учета проектно-сметной документации

- Инструменты согласования начала производства работ по проекту

Управление проектами строительства:

- Автоматизация учета графиков производства работ и синхронизация с мобильными устройствами

- Автоматизация учета фактического выполнения работ на объектах, мониторинг отклонений от сроков проекта

- Автоматизация формирования проектных документов: акты, формы, отчеты

- Аналитическая интерактивная отчетность по план-факту: бюджеты, сроки, ресурсы.

Управление поставками материалов и оборудования

- Автоматизация учета приобретенных материалов и оборудования на складах

- Планирование закупок, исходя из плановой сметной документации

- Учет межскладских перемещений

- Автоматизация учета несмонтированных материалов и оборудования

- Интерактивная отчетность по всем видам складской аналитики

Управление финансами:

- Учет входящих и исходящих платежей

- Автоматизация учета взаиморасчетов с контрагентами, выявление постоянных неплательщиков

- Типизация дебиторской задолженности

- Анализ соблюдения сроков оплаты счетов

- Консолидация управленческой информации.

Решение имеет мощный инструментарий, позволяющий строить аналитические OLAP-кубы в разрезе регионов, проектов, объектов и т.д. Система располагает мощным технологическим инструментарием, позволяющим интерактивно работать с отчетными данными, группировки измерений, фильтры, интерактивное построение иерархий любой глубины, сортировки, экспорт данных в фиксированную отчетность.

3.3 Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта (Разработал Факидов М.О)

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, отражающих взаимосвязь между затратами и результатами инвестиционного проекта. Следующие показатели эффективности инвестиционного проекта различаются по отношению к интересам его участников:

- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;

- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за рамки прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и позволяющие измерять затраты.

При определении эффективности инвестиционного проекта предстоящие затраты и результаты оцениваются в течение периода планирования, который измеряется количеством этапов расчета. Шаг расчета в течение периода планирования может быть: месяц, квартал, полугодие или год.

Чтобы сравнить показатели для разных этапов планового периода и оценить эффективность инвестиционного проекта, они оцениваются на первом этапе (дисконтирование).

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t - ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования (α_t) определяемый как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (3)$$

где t - номер шага расчета ($t = 0, 1, \dots, T$),

T - период планирования,

E - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \times \alpha - K, \quad (4)$$

где R_t - результаты, достигаемые на t -ом шаге расчета;

Z_t - затраты, осуществляемые на t -ом шаге расчета, при условии, что в них не входят капиталовложения;

K - сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \times \alpha, \quad (5)$$

где K_t - капиталовложения на t -ом шаге.

В случае если ЧДД проекта положителен, проект эффективен, если отрицателен - неэффективен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности - это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} \times \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \times \alpha_t \quad (6)$$

Если ИД больше единицы, проект эффективен, если ИД меньше единицы - неэффективен.

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта ($E_{внд}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть $E_{внд}$ находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1 + E_{внд})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{внд})^t} \quad (7)$$

Значение, найденное для внутренней нормы прибыли, сравнивается с нормой доходности инвестированного капитала, требуемой инвестором. В случае, если внутренняя норма доходности равна или превышает доход от капитала, требуемый инвестором, инвестиции в этот инвестиционный проект оправданы, и может быть рассмотрен вопрос о его принятии. В противном случае инвестиции в этот проект нецелесообразны.

Период окупаемости - это минимальный интервал времени (от начала проекта), после которого NPV становится и остается неотрицательным в будущем. Другими словами, это период (измеряемый в месяцах, кварталах, полугодиях или годах), с которого первоначальные инвестиции и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются общими результатами его реализации.

Алгоритм расчета срока окупаемости зависит от равномерного распределения прогнозируемого дохода от инвестиций. Если доход равномерно распределяется по годам, срок окупаемости рассчитывается путем деления разовых расходов на сумму годового дохода, на который они имеют право. После получения дроби она округляется до ближайшего целого числа. Если прибыль распределяется неравномерно, срок окупаемости рассчитывается путем непосредственного расчета количества лет, в течение которых инвестиции окупаются за счет накопленного (общего) дохода.

В ходе реализации проекта выделяются три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

Внутри каждого вида деятельности происходят притоки и оттоки денежных средств. Разница между ними называется денежным потоком.

Сальдо денежных потоков - это разница между притоком и оттоком денежных средств по трем видам деятельности.

Избыток денежных средств на t -м шаге определяет избыток денежных средств на t -м шаге. Негатив определяет недостающие средства на t -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительное сальдо накопленных денежных потоков в каждом временном интервале, в котором они вызывают затраты и приносят доход. Отрицательное значение накопленного остатка денежных потоков указывает на необходимость привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

3.4 Методические основы оценки эффективности инвестиционного проекта (Разработал Фаррахов.В.Р)

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта.

Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели коммерческой (финансовой) эффективности, учитывающие финансовые последствия реализации проекта для его непосредственных участников;
- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчёта. Шагом

расчёта в пределах планирования могут быть: месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование).

Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t - ом шаге расчёта реализации проекта, производится путём их умножения на коэффициент дисконтирования α_t , который определяется по формуле:

$$\alpha_t = 1 / (1+E)^t$$

где t - номер шага расчёта ($t = 0, 1, \dots, T$);

T - период планирования;

E - норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход - это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведённая к начальному шагу. ЧДД рассчитывается по формуле:

$$\text{ЧДД} = \sum (R_t - Z_t) \times \alpha_t - K,$$

где R_t - результаты, достигаемые на t - ом шаге расчёта;

Z_t - затраты, осуществляемые на t - ом шаге расчёта, при условии, что в них входят капиталовложения;

α_t - коэффициент дисконтирования;

K - сумма дисконтированных капиталовложений.

Сумма дисконтированных капиталовложений вычисляется по формуле:

$$K = \sum K_t \times \alpha_t$$

где K_t - капиталовложения на t -ом шаге;

α_t - коэффициент дисконтирования;

В случае если ЧДЦ положителен, проект эффективен, если отрицателен - неэффективен. Чем больше ЧДЦ, тем эффективнее проект.

Индекс доходности - это отношение приведённого эффекта к приведённым капиталовложениям.

Индекс доходности рассчитывается по формуле:

$$\text{ИД} = 1/K \times \sum (R_t - Z_t) * \alpha_t,$$

где K - сумма дисконтированных капиталовложений;

R_t - результаты, достигаемые на t -ом шаге расчёта;

Z_t - затраты, осуществляемые на t -ом шаге расчёта;

α_t - коэффициент дисконтирования.

Если ИД больше единицы, проект эффективен, если ИД меньше единицы - неэффективен.

Внутренняя норма доходности - это норма дисконта ($E_{вн}$), при которой величина приведённых эффектов равна приведённым капиталовложениям, то есть $E_{вн}$ находится из уравнения:

$$\sum (R_t - Z_t) / (1 + E_{вн})^t = \sum K_t / (1 + E_{вн})^t$$

где: R_t - результаты, достигаемые на t -ом шаге расчёта;

Z_t - затраты, осуществляемые на t - ом шаге расчёта, при условии, что в них входят капиталовложения;

K_t - капиталовложения на t -ом шаге;

$E_{вн}$ - норма дисконта.

Найденное значение $E_{вн}$ (ВИД) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда ВИД равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

Срок окупаемости - это минимальный временной интервал (от начала осуществления проекта), за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая.

В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств.

Сальдо денежных потоков - это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трёх видов деятельности.

Положительное сальдо денежных потоков на t -ом шаге определяет излишние денежные средства на t -ом шаге. Отрицательное - определяет недостающие денежные средства на t -ом шаге.

Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы.

Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заёмных средств и отражения этих средств в расчётах эффективности.

3.5 Оценка эффективности проекта (Разработал Факидов М.О)

Финансировать инвестиционный проект предполагается за счет собственных средств компании.

Следующие предположения являются основой для расчетов для оценки коммерческой эффективности проекта:

- один год был принят как этап планирования;
- Цены, тарифы и тарифы изменяются на протяжении всего планового периода.

При расчете стоимости инвестиционного проекта необходимо учитывать рост цен из-за инфляции. Каждый инвестор хочет вкладывать деньги, чтобы его состояние ежегодно увеличивалось. Однако это невозможно, если не учитывается уровень инфляции.

Продолжительность периода определяется исходя из среднего срока службы технологических машин и устройств.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта как предварительную и требуют дальнейшего уточнения.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта внедрения SCM представлены в таблицах.

Таблица 3.3 – Поток денежных средств от операционной деятельности

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2020	1 2021	2 2022	3 2023	4 2024	5 2025	6 2026	7 2027	
1. Экономический эффект	13 800,00	13 800,00	13 800,00	13 800,00	13 800,00	13 800,00	13 800,00	13 800,00	110 400,00
2. Текущие издержки	4 836,37	4 836,37	4 836,37	4 836,37	4 836,37	4 836,37	4 836,37	4 836,37	38 690,96
3. Амортизация основных средств	2 099,38	2 099,38	2 099,38	2 099,38	2 099,38	2 099,38	2 099,38	2 099,38	16 795,00
4. Валовой доход	6 864,26	6 864,26	6 864,26	6 864,26	6 864,26	6 864,26	6 864,26	6 864,26	54 914,04
5. Налог на прибыль	1 372,85	1 372,85	1 372,85	1 372,85	1 372,85	1 372,85	1 372,85	1 372,85	10 982,81
6. Чистая прибыль	5 491,40	5 491,40	5 491,40	5 491,40	5 491,40	5 491,40	5 491,40	5 491,40	43 931,23
7. Поток реальных средств									
7.1. По шагам	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	60 726,23
7.2. Нарастающим итогом	7 590,78	15 181,56	22 772,34	30 363,12	37 953,90	45 544,67	53 135,45	60 726,23	
8. Поток дисконтированных средств									
8.1. По шагам	7 590,78	6 658,58	5 840,86	5 123,56	4 494,35	3 942,41	3 458,26	3 033,56	40 142,35
8.2. Нарастающим итогом	7 590,78	14 249,36	20 090,22	25 213,77	29 708,13	33 650,54	37 108,79	40 142,35	

Таблица 3.4 – Инвестиционная и операционная деятельность

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2020	1 2021	2 2022	3 2023	4 2024	5 2025	6 2026	7 2027	
1. Поток реальных средств (ЧРД)									
1.1. По шагам	-9 204,22	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	43 931,23
1.2. Нарастающим итогом.	-9 204,22	-1 613,44	5 977,34	13 568,12	21 158,90	28 749,67	340,45	43 931,23	
2. Поток дисконтированных средств (ЧДД)									
2.1. По шагам	-9 204,22	6 658,58	5 840,86	5 123,56	4 494,35	3 942,41	3 458,26	3 033,56	23 347,35
2.2. Нарастающим итогом.	-9 204,22	-2 545,64	3 295,22	8 418,77	12 913,13	16 855,54	313,79	23 347,35	ЧДД

Таблица 3.5 – Сальдо денежных потоков

Наименование	Шаг (год) планирования								Итого за период
	0 2017	1 2018	2 2019	3 2020	4 2021	5 2022	6 2023	7 2024	
1. Поток реальных средств									
1.1. По шагам	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	7 590,78	60 726,23
1.2. Нарастающим итогом (СРД).	7 590,78	15 181,56	22 772,34	30 363,12	37 953,90	544,67	53 135,45	726,23	

За период планирования, жизненный цикл (7 лет), инвестиционный проект потребует 16795,00 тыс.руб. капитальных вложений и принесет 43 931,23 тыс.руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 60726,23 тыс.руб., чистый дисконтированный доход –23 347,35 тыс.руб.

Индекс доходности– 2,39.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 82% в год (рисунок 3.2).

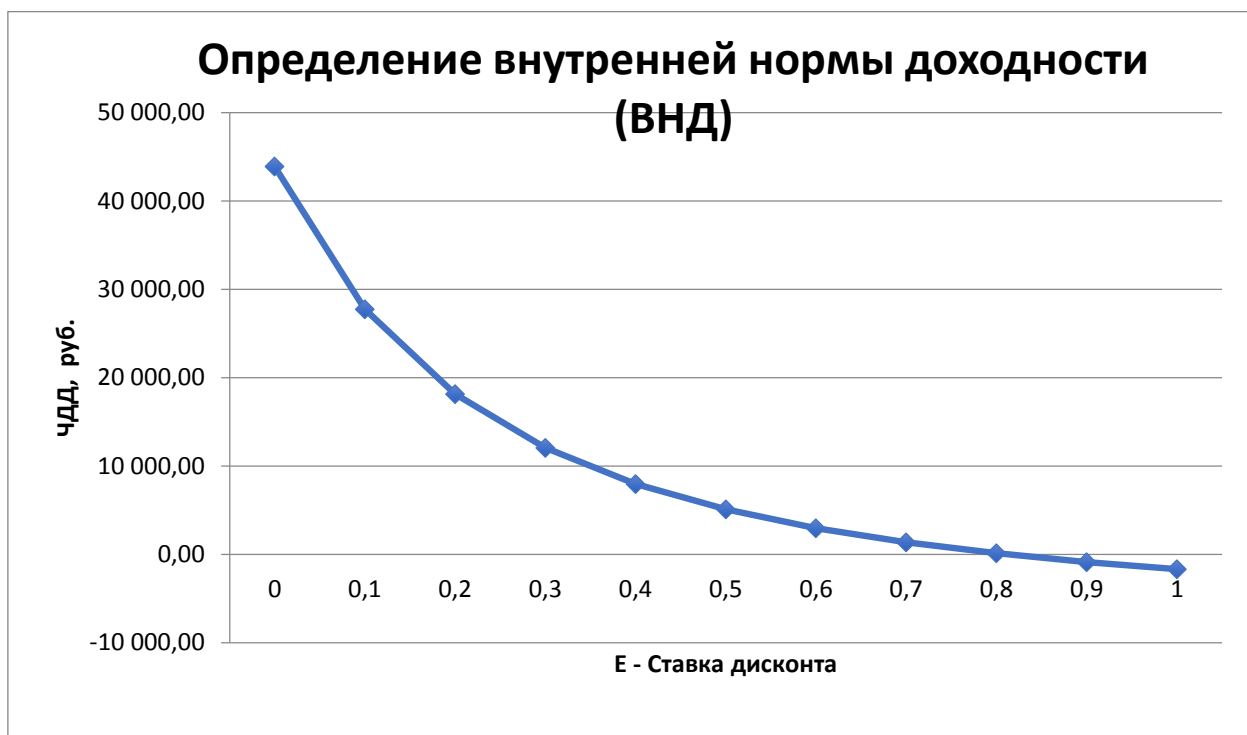


Рисунок 3.2 – Определение внутренней нормы доходности, %

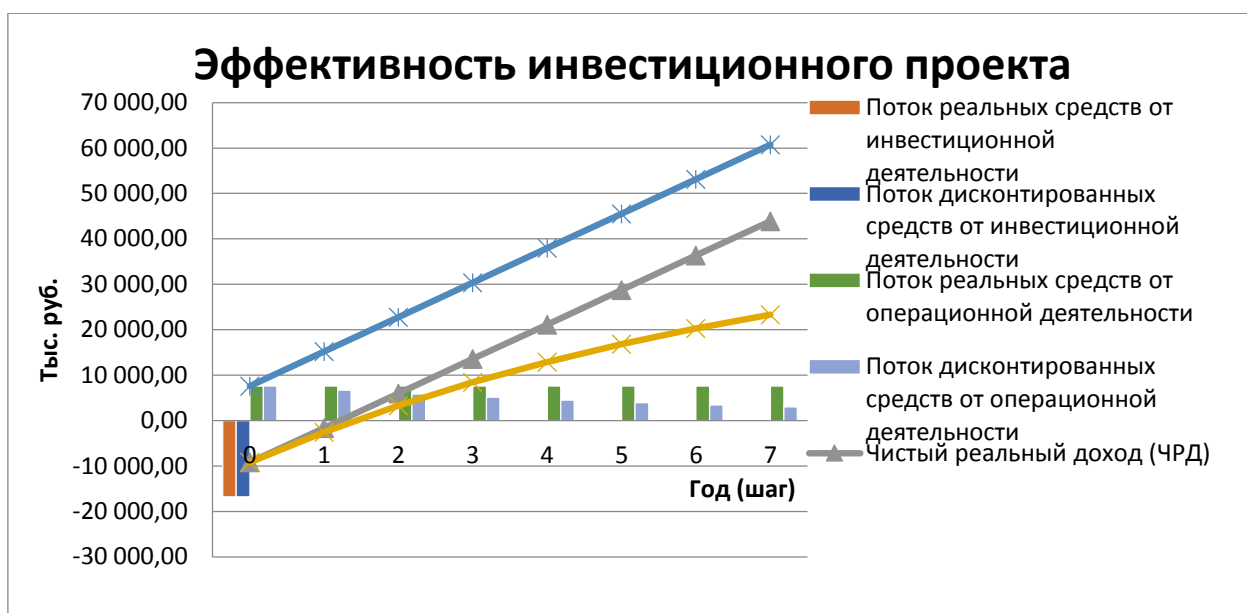


Рисунок 3.3 – Эффективность инвестиционного проекта

Для определения срока окупаемости по дисконтированным потокам денежных поступления используем формулу:

$$CO = t' - \frac{ЧДД'}{ЧДД - ЧДД'} \quad (8)$$

Где,

CO – срок окупаемости по дисконтированным потокам в годах;

t' – последний шаг (год) на котором чистый дисконтированный доход по нарастающим итогам имеет отрицательное значение;

$ЧДД'$ – последнее отрицательное значение чистого дисконтированного дохода по нарастающим итогам;

$ЧДД$ – значение чистого дисконтированного дохода по шагам, относящиеся к периоду, в котором $ЧДД$ по нарастающим итогам последний раз принимал отрицательное значение.

$$CO = 2 - \frac{2545,64}{23347,35 + 2545,64} = 2,09$$

Таким образом, срок окупаемости по дисконтированным потокам составляет 2,09 года.

Таким образом, положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать

предлагаемый проект как эффективный. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Осуществление данного мероприятия позволит существенно повысить эффективность деятельности предприятия и выйти на новый качественный уровень своего развития.

3.6 Оценка эффективности проекта (Разработал Фаррахов.В.Р)

Штатное расписание для внедрения ИС представлено в таблице (табл. 3.2).

Таблица 3.2 - Штатное расписание

Должность	Количество сотрудников	Оклад, руб.
Системный аналитик	1	57 500
Архитектор ИС	1	65 000
Технический писатель (на ½ ставки)	1	29 500
Программист	2	75 000
Проектировщик БД (справочники)	1	56 000
Тестировщик	2	40 000
Итого		323000

Себестоимость разрабатываемого ПО складывается из текущих и капитальных затрат. Текущие затраты включают в себя: зарплату, материалы, затраты на ремонт и запасные части, накладные (прочие расходы).

Подсчитаем затраты на разработку по элементам затрат.

Затраты на оплату труда работников, непосредственно занятых разработкой и внедрением ПО, с использованием данных из табл. 3, составят 323000 руб.

Затраты на отчисления по налогам:

Пенсионный фонд РФ (22%):

$323000 * 0,22 = 71060$ руб.

Фонд социального страхования (2,9%):

$323000 * 0,029 = 9367$ руб.

Фонд обязательного медицинского страхования (5,1%):

$323000 * 0,051 = 16473$ руб.

Общая сумма затрат на отчисления по налогам составит:

$71060 + 9367 + 16473 = 96900$ руб.

Затраты на материалы представлены в табл. 3.3 и составляют 10100 руб.

Таблица 3.3 - Затраты на материалы

Наименование материала	Единицы	Количество, Измерения	Цена, руб.	Общая стоимость,руб.
Бумага	уп.	12	200	2400
Тонер-картридж	шт.	10	700	7000
Ручки шариковые	шт.	50	8	400
Карандаши	шт.	50	6	300
ИТОГО				10100

Суммарные затраты представлены в табл. 3.4.

Таблица 3.4 - Суммарные затраты

Статья затрат	Сумма, руб.
ФОТ	323000
Отчисления по налогам	96900
Материалы	10100
Прочие расходы	6700
ИТОГО	436 700

Таким образом затраты на разработку ПО для ООО «Газпромнефть-Снабжение» предприятия составили 436,7 тыс.руб.

Совокупные капитальные вложения по проекту составят 1361,4 тыс. рублей (таблица 3.5).

Таблица 3.5 - Смета капитальных вложений

Показатель	Стоимость (тыс.руб.)
Система управления «Строй бизнес»	1345,8
Клиентское приложение	12,7
Лицензионное обеспечение	2,9
Итого	1361,4

Финансирование инвестиционного проекта предполагается осуществить за счет собственных средств предприятия.

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- в качестве шага планирования принят один год;
- норма дисконта принята на уровне 11,75 % в год;
- цены, тарифы и нормы изменяются на протяжении всего периода планирования.

При расчете затрат на инвестиционный проект, необходимо учитывать рост цен в связи с инфляцией. Любой инвестор желает вложить деньги так, чтобы его состояние ежегодно увеличивалось, но это невозможно, если не брать во внимание темп роста инфляции.

Продолжительность периода определена исходя из среднего срока службы технологических машин и оборудования

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ставка рефинансирования ЦБ РФ – 7,25%;
- риск недополучения прибыли 4,0%.

Сделанные предположения характеризуют оценку эффективности проекта как предварительную, требующую уточнения в дальнейшем.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах.

Таблица 3.6 – Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход

В тыс. руб.

Год	Реальный (ЧРД)	Дисконтированный (ЧДД)	Кумулятивный реальный	Кумулятивный дисконтированный
2020	-1025,64	-1025,64	-1025,64	-1025,64
2021	365,22	326,82	-660,42	-698,82
2022	417,74	334,51	-242,68	-364,31
2023	428,48	307,04	185,80	-57,27
2024	506,00	324,46	691,80	267,18
2025	0,00	0,00	691,80	267,18
2026	0,00	0,00	691,80	267,18
2027	0,00	0,00	691,80	267,18
Итого	691,80	267,18		

Чистый дисконтированный доход составляет 267,18 тыс.руб.

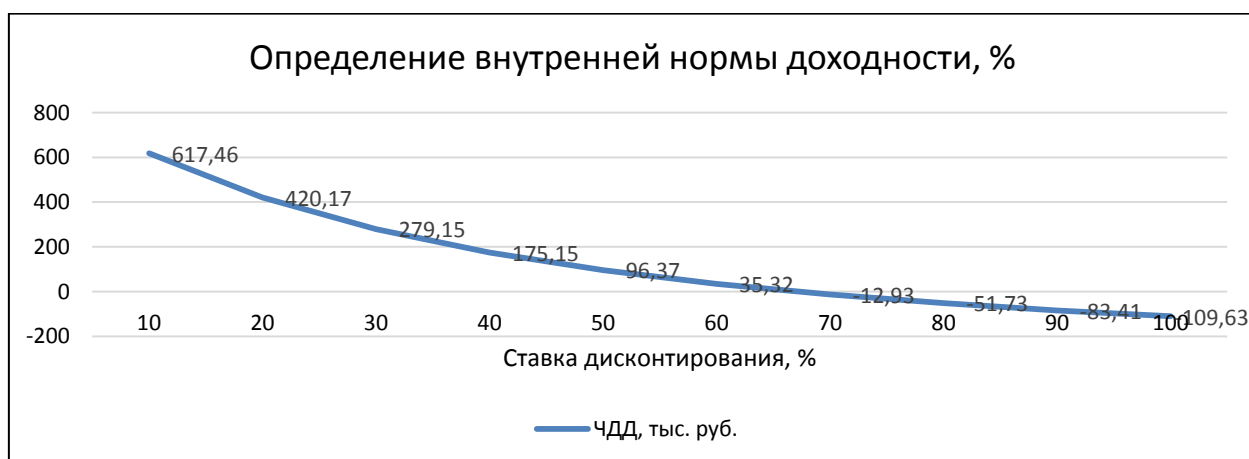


Рисунок 3.2 – Определение внутренней нормы доходности, %

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 67,09 % в год.

Срок окупаемости проекта – 3,5.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать предлагаемый проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает инвестора. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Осуществление этого и подобных ему мероприятий позволит существенно повысить эффективность деятельности предприятия и выйти на новый качественный уровень своего развития.

3.7 Анализ чувствительности проекта (Разработал Факидов М.О)

Анализ и оценка рисков играют важную роль в системе долгосрочного инвестиционного анализа. Модели ценообразования на недвижимость показывают, что инвесторы не хотят рисковать. Поэтому более низкий риск выбирается для двух видов деятельности, которые приносят одинаковый доход.

В то же время под риском понимается вероятность достижения более низкого дохода (или увеличения стоимости актива), чем ожидает инвестор. Считается, что инвестиционный анализ проводится в рискованных условиях, а не в условиях неопределенности, поскольку коммерческие организации активно собирают необходимую информацию и могут оценить вероятность событий с достаточной степенью точности.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука».

На рисунке 3.3 представлена диаграмма «Паук» для предлагаемого мероприятия.

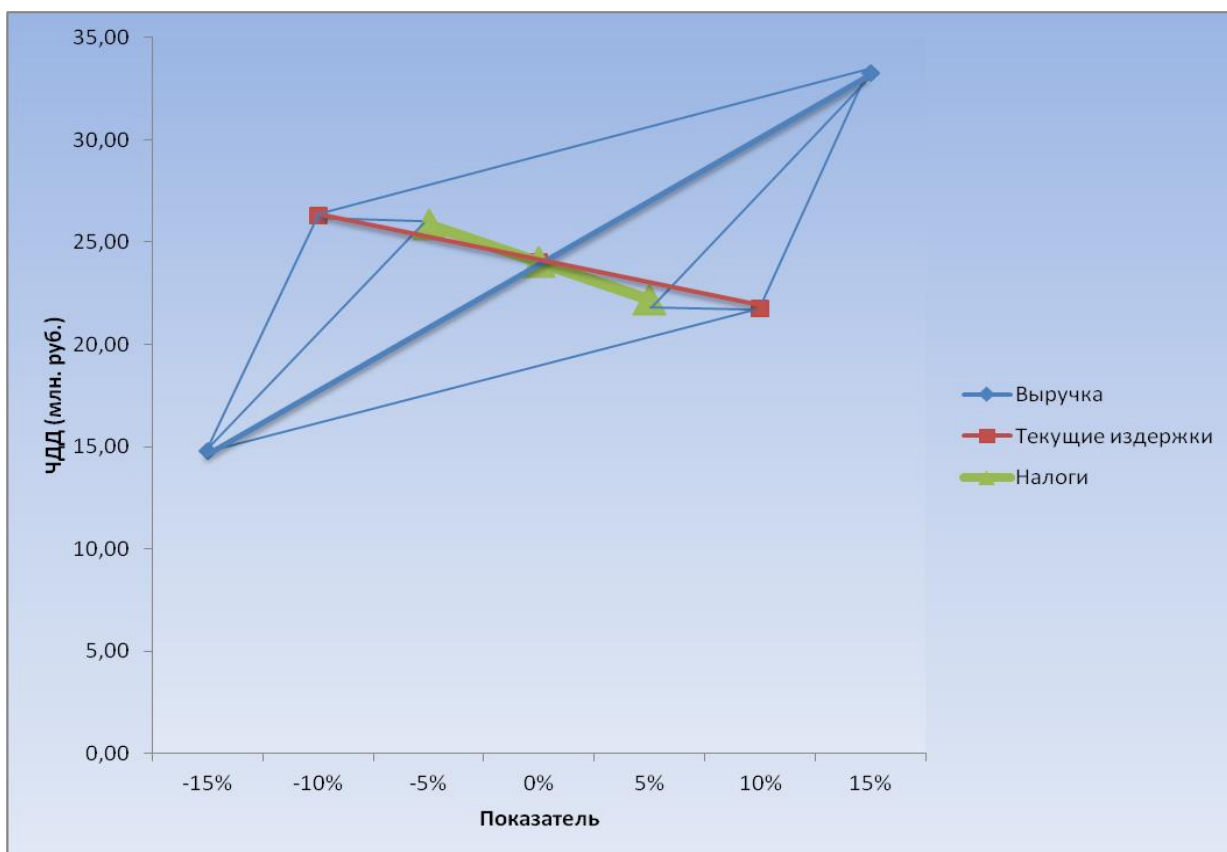


Рисунок 3.3 – Диаграмма «Паук»

Рассчитав изменение NPV при вариации факторов по диаграмме «Паук», видно, что мероприятие не имеет риска - так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности проведения мероприятия.

3.8 Анализ чувствительности проекта (Разработал Фаррахов.В.Р)

Анализ и оценка рисков занимают важное место в системе анализа долгосрочных инвестиций. Модели оценки капитальных активов предполагают, что инвесторы не склонны рисковать, поэтому из двух активов, приносящих равный доход, выберут тот, риск которого меньше.

При этом под риском понимается вероятность получения меньших доходов (или прироста стоимости актива), чем ожидается инвестором.

Считается, что анализ инвестиций проводится в условиях риска, а не неопределенности, так как экономические субъекты активно собирают необходимую им информацию и могут с достаточной степенью точности судить о вероятности событий.

Для определения степени чувствительности проекта к риску строится соответствующая диаграмма, которую называют также «диаграммой паука».

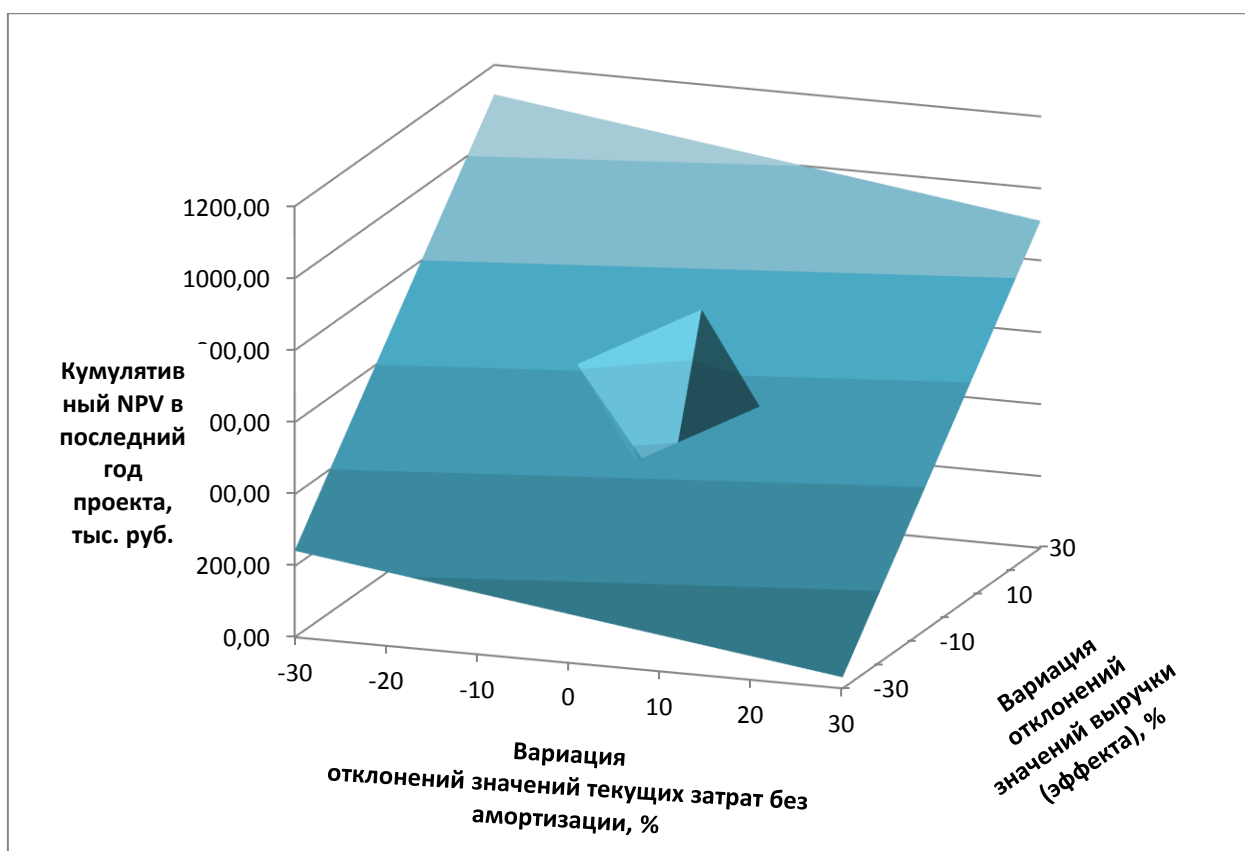
Для построения диаграммы «Паук» вычисляем вариации значений NPV при изменении данных параметров.

Таблица 3.4 – Оценка чувствительности NPV к риску

Параметр чувствительности		Текущие затраты без амортизации, тыс. руб. (среднегодовые)	-30	-20	-10	0	10	20	30
Выручка (эффект), тыс. руб. (среднегодовая)		Значение	20,44	23,36	26,28	29,20	32,12	35,04	37,96
Вариация отклонений значений параметра, %	-30	357,00	243,52	208,15	17,8	13,1	10,4	66,7	31,31
	-20	408,00	391,14	356,37	32,0	28,3	25,6	21,09	180,72
	-10	459,00	536,56	501,79	46,2	43,5	39,8	36,71	327,94
	0	510,00	681,97	647,21	61,4	26,8	54,0	50,13	473,36

					75	72	68	65	
	10	561,00	827, 39	792, 63	7,8 6	3,0 9	8,3 2	3, 55	618 ,78
	20	612,00	972, 81	938, 04	3,2 8	8,5 1	3,7 4	8, 97	764 ,20
	30	663,00	1118, ,23	1083, ,46	48, 70	13, 93	9,1 6	4, 39	909 ,62

На рисунке 3.3 представлена диаграмма для предлагаемого мероприятия.



Из представленной диаграммы, видно, что изменения ЧТС при заданной вариации параметров находятся в положительной области, значит проект не имеет риска.

Согласно всем приведенным расчетам, можно говорить об экономической целесообразности проведения мероприятия.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Внедрение экономически-эффективного механизма предполагает постоянный поиск более экономичных решений и выявление резервов для снижения затрат на производство и реализацию. Выполнению этих задач способствует систематический анализ затрат. Основной целью анализа затрат является выявление и мобилизация имеющихся в компании резервов для снижения затрат на производство и продажу продукции и роста экономики на этой основе.

Себестоимость продукции в нефтегазовой отрасли определяется влиянием природных и геологических условий, цен на средства производства и работы, а также влиянием качества работы корпоративной команды. Отдельные факторы снижения затрат действуют неравномерно и неравномерно, поэтому в ходе анализа они изучают влияние каждого фактора на стоимость добычи нефти и газа и на стоимость строительства скважин. Наиболее важным является анализ факторов, которые зависят от деятельности компании.

Проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Газпромнефть-Снабжение». Основными видами деятельности предприятия являются эксплуатация магистрального трубопроводного транспорта; транспортировка по магистральным трубопроводам нефти, газа и продуктов их переработки; хранение нефти, газа и продуктов их переработки; реализация нефти, газа и продукта их переработки; проектные работы.

Внедрение информационных систем, поддерживающих концепцию SCM, является одной из наиболее быстро развивающихся областей автоматизации бизнеса в мире.

В рамках этого дипломного проекта был выбран средний уровень интегрированной ERP-системы для среднего производственного предприятия. Практически все направления работы должны быть автоматизированы.

Совокупные капитальные вложения по проекту составят 16795,00 тыс. рублей. Текущие затраты по проекту составляют 6935,75 тыс.руб. Наибольший удельный вес составляют заработная плата и амортизационные отчисления. За период планирования, жизненный цикл (7 лет), инвестиционный проект принесет 43 931,23 тыс.руб. чистой прибыли.

Чистый реальный доход проекта составит 60726,23 тыс.руб., чистый дисконтированный доход –23 347,35 тыс.руб. Индекс доходности– 2,39. Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 82% в год. Срок окупаемости по дисконтированным потокам составляет 2,09 года.

Таким образом, положительная чистая приведенная стоимость и индекс доходности, превышающий единицу, позволяют охарактеризовать предлагаемый проект как эффективный. Положительное сальдо денежных средств указывает на осуществимость проекта с выбранной схемой финансирования.

Реализация этого мероприятия значительно повысит эффективность компании и выйдет на качественно новый уровень ее развития.

4.1 Внедрение противозатратного хозяйственного механизма предполагает постоянный поиск более экономических решений и выявление резервов снижения затрат на производство и реализацию продукции. Претворению в жизнь этих задач способствует систематический анализ себестоимости. Основная задача анализа себестоимости - выявление и мобилизация имеющихся на предприятии резервов снижения затрат на производство и реализацию продукции и роста на этой основе внутрихозяйственных накоплений.

Затраты на производство в нефтегазовой промышленности складываются под влиянием природно-геологических условий, цен на средства производства и предметы труда, а также под влиянием качества работы коллектива предприятия. Отдельные факторы снижения себестоимости действуют неравномерно и неодинаково, поэтому при анализе изучают воздействие каждого фактора на уровень себестоимости добычи

нефти и газа и себестоимость строительства скважин. Наиболее важное значение имеет анализ факторов, зависящих от деятельности предприятия.

Проведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия ООО «Газпромнефть-Снабжение». Основными видами деятельности предприятия являются эксплуатация магистрального трубопроводного транспорта; транспортировка по магистральным трубопроводам нефти, газа и продуктов их переработки; хранение нефти, газа и продуктов их переработки; реализация нефти, газа и продукта их переработки; проектные работы.

В рамках данного проекта предлагается внедрение системы управления. Предлагаемый программный продукт (далее ПО) позволяет осуществлять непрерывный мониторинг соблюдения проектных сроков и бюджетов, а также анализ хозяйственной деятельности предприятия.

ПО имеет мощный инструментарий, позволяющий строить аналитические OLAP-кубы в разрезе регионов, проектов, объектов и т.д. Система располагает мощным технологическим инструментарием, позволяющим интерактивно работать с отчетными данными, группировки измерений, фильтры, интерактивное построение иерархий любой глубины, сортировки, экспорт данных в фиксированную отчетность.

Внутренняя норма доходности инвестиций составляет 67,09 % в год. Срок окупаемости проекта – 3,5.

Положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать предлагаемый проект как эффективный.

Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает инвестора. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проекта при избранной схеме финансирования.

Осуществление этого и подобных ему мероприятий позволит существенно повысить эффективность деятельности предприятия и выйти на новый качественный уровень своего развития.

Анализ чувствительности проекта показал, что он не склонен к риску по

всем анализируемым факторам, что позволяет рекомендовать проект к внедрению в ООО «Газпромнефть-Снабжение».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Алексеева, А. И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. – Москва : Дашков и К°, 2014. - 429 с.
- 2 Артеменко, В. Г., Беллендир М. В. Финансовый анализ : учебное пособие. – Москва : Дашков и К°, 2014. – 287 с.
- 3 Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Под редакцией П.П. Табурчака, В.М. Гумина, М.С. Сапрыкина. – Санкт – Петербург : Питер, 2015. - 347 с.
- 4 Баканов, М. И. Теория экономического анализа / М.И. Баканов. – Москва : Дашков и К°, 2016. - 326 с.
- 5 Барнгольц, С. Б. Анализ финансового состояния нефтегазовых предприятий // Деньги и кредит. – 2018. - № 4. – С. 24-32.
- 6 Басарыгин, Ю. Н., Технология капитального и подземного ремонта нефтяных и газовых скважин : учебник для ВУЗов / А.И. Булатов, Ю.М. Проселков. – Санкт – Петербург : Питер, 2014. - 361 с.
- 7 Басовский, Л. Е. Экономический анализ : учебное пособие. – Москва : ПРИОР, 2013. - 475 с.
- 8 Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Т.Б. Бердникова. – Москва : Дашков и К°, 2014. - 275 с.
- 9 Бобылева, А. З. Финансовое оздоровление фирмы // Теория и практика : учебное пособие. – Москва : Дашков и К°, 2015. – 256 с.
- 10 Бочаров, В. В. Финансовый анализ : учебное пособие / В.В. Бочаров. – СПб., 2014. - 367 с.
- 11 Васильева, Л. С. Финансовый анализ : учебник / Л.С. Васильева, МВ. Петровская. – Москва : Дашков и К°, 2016. - 324 с.

- 12 Гермалович, Н. А. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / Н.А. Гермалович. – Москва : Дашков и К°, 2014. - 346 с.
- 13 Грачёв, А. В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия : учебно-практическое пособие. – Москва : Дашков и К°, 2013. - 308 с.
- 14 Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности : Практикум / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – Москва : Дашков и К°, 2015. - 144 с.
- 15 Донцова, Л. В., Комплексный анализ бухгалтерской отчетности : учебник / Н.А. Никифорова. – Москва : Дашков и К°, 2014. – 304 с.
- 16 Дранко, О. И. Финансовый менеджмент. Технологии управления финансами предприятия : учеб. пособие для вузов / О.И. Дранко. – Москва : ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 348 с.
- 17 Дунаев, В. Ф. Экономика предприятий нефтяной и газовой промышленности : учебник. – Москва : Дашков и К°, 2015. – 376 с.
- 18 Зубарева, В. Д. Финансы предприятий нефтегазовой промышленности : учебное пособие. – Москва : ГТА-Сервис, 2014. – 318 с.
- 19 Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие. – Москва : Проспект, 2015. - 457 с.
- 20 Коротков, Э. М. Антикризисное управление : учебник / Э.М. Коротков. – Москва : Дашков и К°, 2013. – 241 с.
- 21 Лаврушко, П. Н. Подземный ремонт скважин : учебник. – Москва : Дашков и К°, 2014. – 477 с.
- 22 Либерман, И. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности : учебное пособие. – Москва : Дашков и К°, 2013. – 288 с.
- 23 Любушкин, Н. П. Экономический анализ : учебник для ВУЗов. – Москва : Дашков и К°, 2013. - 642 с.
- 24 Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – Москва : Дашков и К°, 2014. - 192 с.

- 25 Орехов, В. И. Антикризисное управление : учебное пособие. – Москва : Дашков и К^о, 2012. - 496 с.
 - 26 Подъяблонская, Л. М. Финансовая устойчивость и оценка несостоятельности предприятий / Л.М. Подъяблонская // Финансы. – 2017. - №4. – С.31-34.
 - 27 Поправко, В. В. Финансовый контроль и аудит на предприятии : учебное пособие / В.В. Поправко. – Санкт – Петербург : Питер, 2012. - 193 с.
 - 28 Павлова, Л. Н. Финансовый менеджмент. Управление денежным оборотом предприятия : учебное пособие. – Москва : ЮНИТИ, 2014. – 297 с.
 - 29 Румянцева, Е. Е. Финансы организаций: финансовые технологии управления предприятием : учеб. пособие / Е.Е. Румянцева. – Москва : ИНФРА-М, 2015. - 349 с.
 - 30 Савицкая, Г. В. Экономический анализ : учебник. – Москва : Новое знание, 2013. - 422 с.
 - 31 Селезнева, Н. Н. Управление финансами. Задачи, ситуации, тесты, схемы : учеб. пособие для ВУЗов / Н.Н. Селезнева, А.Ф. Ионова. – Москва : Дашков и К^о, 2014. - 236 с.
 - 32 Соколова, Н. А. Бухгалтерская финансовая отчетность : учебное пособие. – Санкт – Петербург : Питер, 2015. - 312 с.
 - 33 Чернов, В. А. Финансовая политика организации : учебное пособие для ВУЗов / В.А. Чернов. – Москва : Дашков и К^о, 2015. - 247 с.
 - 34 Финансовый менеджмент : учеб. для вузов / Под ред. Г.Б. Поляка. - 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Дашков и К^о, 2013. - 427 с.
 - 35 Финансы : учебное пособие / Под ред. В.В. Ковалева. - 2-е изд.; перераб. и доп. – Москва : Дашков и К^о, 2014. - 434 с.
- Хонгрэн, Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект : учебное пособие. – Москва : Дашков и К^о, 2015. - 386 с.